



ASIAN

TRUCKER

www.asiantrucker.co.th

นิตยสารเอเชีย นักรังสรรค์

THAILAND



Test Drive Scania

New Truck Generation

เส้นทางสุโขทัย-แม่สอด (ตาก)

ฮีโน่ กลุ่มสี่พันล้านบาท
สร้างฐานการผลิต
ในประเทศไทย
เพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์

เจตนาเจริญขนส่ง
ปาร์ค ทรานสปอร์ต
รณรงค์ ทรัค

2019 ฮีโน่เปิดตัว

Hino 500 Victor Neo

HINO 500 VICTOR NEO

ที่สุดแห่งความ

ประหยัด

เพื่อทุกธุรกิจ



DAIMLER
Commercial Vehicles (Thailand) Ltd.



FUSO

น้ำมันเครื่องฟูโซ่

เพื่อการปกป้อง และช่วยให้เครื่องยนต์
ทำงานได้เต็มสมรรถนะ

FUSO
GENUINE PARTS

FUSO
GENUINE
PARTS & OIL



The Drivers **ASIAN TRUCKER**

**YOUR GUIDE TO
ALL THINGS TRUCKS**



EDITORIAL

บรรณาธิการ ทรงยศ นวมทวิภา
พิสูจน์อักษร พรพรม บุญถนอม
ผลิตโดย ออน อาร์ต ครีเอชั่น

ADVERTISING

THAILAND

ชินกมล ศรีสมโภชน์
08 1916 5161
sales-thailand@asiantrucker.com

MALAYSIA

Nicole Fong
Nicole@asiantrucker.com

SINGAPORE

Floyd Cowan
Floyd@asiantrucker.com

CIRCULATION, CONTRIBUTION and SUBSCRIPTION

info@asiantrucker.com

WEBSITE and E-NEWSLETTER

www.asiantrucker.com

Published By

On Art Creation Co., Ltd.
59/21 Soi Sirisopha, Chokchai 4 Rd.,
Lardprao Bangkok 10230
0 2931 7870

www.onartgroup.com

Distributed By Kled Thai

จัดจำหน่ายโดย เคล็ดไทย

ห้ามเผยแพร่หรือพิมพ์ซ้ำทั้งข้อความและรูปภาพทุกชิ้นในนิตยสารนี้ โดยมีได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษร

**PDF versions
are available for
download at
www.asiantrucker.com**

Boost your business with a listing on our website. Find businesses or sell your truck, upload your events or images to the gallery. Visit our new website www.asiantrucker.com to put your company on speed.

คอนติเนนทอล ขอแนะนำ
“เทคโนโลยีการตรวจติดตามยาง”
สำหรับธุรกิจขนส่งเพื่อการพาณิชย์
เป็นครั้งแรกของเอเชีย



ContiConnect™ ช่วยให้คุณตรวจติดตามแรงดันลมยางและอุณหภูมิภายในห้องยางผ่านการแจ้งเตือนได้ทุกที่ทุกเวลา ซึ่งจะช่วยให้คุณสามารถบริหารธุรกิจได้อย่างง่ายดาย

- ลดความเสี่ยงต่อการเกิดความเสียหายของธุรกิจที่มีสาเหตุมาจากยาง
- เพิ่มความปลอดภัยให้กับผู้ใช้รถบนท้องถนน
- เพิ่มประสิทธิภาพและสมรรถนะรวมถึงยืดอายุการใช้งานของยาง
- เพิ่มระยะทางในการใช้งานของยางและลดการสิ้นเปลืองเชื้อเพลิง
- ช่วยบริหารการใช้ยางในฟลิกได้อย่างมีประสิทธิภาพ

CONTENTS



6 Editor's Note

10 Cover Story

Asian Trucker ได้รับเชิญร่วมทดสอบรถบรรทุกสแกนเนียรุ่นใหม่ บนเส้นทางขนส่งจริงสุโขทัย-แม่สอด

18 ผู้คน

สนทนากับคุณจินตนา แก้ววงษา ผู้สร้างธุรกิจเจตนาเจริญขนส่งให้โดดเด่นท่ามกลาง

24 ผู้ประกอบการ

คุยกับคนหนุ่มรุ่นใหม่ ผู้ประกอบการขนส่งด้วยรถเครน ในท่ามกลางการแข่งขันสูงในธุรกิจขนส่ง

30 อนาคตการขนส่ง

เทคโนโลยีการขนส่งในอนาคตจากคอนติเนนทอล

เชลล์ได้ร่วมมือกับ บริษัท Airflow Truck Company ในการออกแบบและสร้างรถบรรทุก สำหรับงานหนักที่มีประสิทธิภาพสูงและมีอากาศพลศาสตร์สูง : Starship

34 งานขาย&บริการ

ธนนท์ ทรัค โพรเวท ดีลเลอร์รายแรกของสแกนเนียในประเทศไทย

42 ข่าว&การตลาด

อีโน้ ทุ่มสี่พันล้านบาท สร้างฐานการผลิตในประเทศไทย เพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์

ส่งความคิดเห็นคำแนะนำติชม มาได้ที่
songyot@asiantrucker.com
ติดตาม Asian Trucker ประเทศไทยได้ที่
Facebook Asian Trucker - Thailand
www.asiantrucker.co.th

อร่อยสุดฟิน “อาหารถิ่น รสไทยแท้” ทุกเส้นทาง



ไก่ย่างเทสจนกวาว จ.หนองแก้ว



ข้าวเกรียบขยหน้า จ.ตราด



ขนมดอกกล้วย จ.อ่างทอง



ก๋วยเตี๋ยวสุโขทัย จ.สุโขทัย



ไอศกรีมกล้วยเล็บมือนาง จ.ชุมพร

ใครๆ ก็รู้ว่าเมืองไทยของเรารุ่งรอยด้วยทรัพยากรด้านวัฒนธรรมและการท่องเที่ยวมากมาย ไม่ว่าจะเดินทางไปภูมิภาคไหน ก็มีเรื่องราวของแหล่งท่องเที่ยว วิถีชีวิต วัฒนธรรมประเพณี และอาหารการกินให้ตื่นตาตื่นใจมากมาย โดยเฉพาะเมื่อมีการขยายผล “ชุมชนท่องเที่ยว OTOP นวัตวิถี” ของกรมการพัฒนาชุมชน กระทรวงมหาดไทย ที่ทำให้ชุมชนต่างๆ ได้มีโอกาสเปิดบ้านต้อนรับนักท่องเที่ยว นำเสนอของดีของเด่นชุมชนที่ต่างกันไปให้สัมผัสในหลากหลายมิติ ที่สำคัญสุดยอดเมนู “อาหารถิ่นรสไทยแท้” มีให้เลือกชิมกันทั่วเมืองไทยเลยทีเดียว

เริ่มตั้งแต่ภาคกลาง ถ้าไป จ. อ่างทอง สามารถแวะ “บ้านปะขาว” ต.บางเสด็จ อ.ป่าโมก มีทั้งศูนย์ตุ๊กตาชาววัง ชมวิถีเกษตร และสัมผัสประสบการณ์พักโฮมสเตย์สไตล์แพตทกปลา ส่วนเมนูขึ้นชื่อที่ได้รับความนิยมเป็น 1 ใน 5 ของสุดยอดเมนู “อาหารถิ่นรสไทยแท้” คือ “ขนมดอกกล้วย” อย่าลืมลองชิมกันดู

มาถึง จ.สุโขทัย แน่นนอนว่าเมนูเด็ดคือ “ก๋วยเตี๋ยวสุโขทัย” ไปแล้วต้องไม่พลาดกับเมนูที่พร้อมด้วยสมุนไพรนานาชนิดรสชาติอร่อยจนต้องบอกต่อ ส่วนเรื่องราวสถานที่ท่องเที่ยวของเมืองหลวงเก่าแห่งนี้ก็รู้กันดีอยู่แล้ว โดยเฉพาะที่ “บ้านเมืองเก่า” ต.เมืองเก่า อ.เมืองสุโขทัย และ “บ้านคุปพัฒนา” ต.สารจิตร อ.ศรีสัชชาลัย ขวนไปเที่ยวโบราณสถานเปิดตำนานสังคโลก ลอยกระทงโบราณ ปั่นจักรยานสัมผัสธรรมชาติ เที่ยวเมืองพระร่วง และสืบสานการทำว่านเล่นว่านให้เพลินกันไปเลย

ส่วนใครที่มีโอกาสแวะไป จ.ชุมพร เขาก็ชวนไปเที่ยว “บ้านปากน้ำละแม” ต.ละแม อ.ละแม รับลมเย็นที่หาดละแมกราบพระวัดปากน้ำละแม และกิจกรรมงมหอยเสียบอันแสนสนุก ส่วนเมนูขึ้นชื่อห้ามพลาดนั้นก็คือ “ไอศกรีมกล้วยเล็บมือนาง” นั่นเอง หน้าร้อนแบบนี้รับรองได้ว่า เทียวทะเลชุ่มพรแถมด้วยรสชาติหวานหอมแสนอร่อยของไอศกรีมจากวัตถุดิบท้องถิ่น ใครลองแล้วเป็นได้ติดใจต้องบอกต่อ

ฝั่งทะเลภาคตะวันออกก็ไม่น้อยหน้า จ.ตราด เขามี “ข้าวเกรียบขยหน้า” เมนูสุดแสนเป็นเอกลักษณ์ที่พัฒนามาจากข้าวเกรียบปากหม้อ หากไปถึงแล้วไม่ได้ชิมถือว่าพลาดมากที่สุด ส่วนสถานที่ท่องเที่ยวก็หลากหลายให้เลือก เชิญชวนให้แวะ “บ้านท่าระแนะ” ต.หนองคันทรอง อ.เมืองตราด ชื่นชมนิเวศพิพิธภัณฑสถานบ้านระแนะ ชิมน้ำสมุนไพร และลองไปสำรวจทำน้ำโคลงเจ๊กเรือใหญ่เล็กใน

ประวัติศาสตร์ งานนี้เติมเต็มความรู้และอิมเมจความอร่อยได้ในคราวเดียว

ปิดท้ายกันที่ จ.ขอนแก่น ชวนให้แวะ “บ้านดงบัง” ต.ดงเมืองแอม อ.เขาสวนกวาง เพลิดเพลินไปกับถนนวัฒนธรรมสายมดหมี เยี่ยมชมเขื่อนโบราณ บุกฟาร์มสไตล์อังกฤษ แล้วต่อยกินกันอย่างสุตรอร่อย “ไถ่ย่างเขาสวนกวาง” ที่เป็น 1 ใน 5 สุดยอดเมนู “อาหารถิ่นรสไทยแท้” ระดับประเทศ ที่นำไป Road Show มาแล้วทั้งในประเทศและต่างประเทศ การันตีความอร่อยอย่างแน่นอน

หน้าร้อนนี้มีทางเลือก “ชุมชนท่องเที่ยว OTOP นวัตวิถี” ให้เที่ยวกันเพลินๆ และฟินไปกับสุดยอดเมนู “อาหารถิ่นรสไทยแท้” ให้ชิมทั่วเมืองไทย ไม่ไปคงไม่ได้แล้ว อย่าช้า แพ้กระเบา ออกเดินทางกันเลย...



ปี 2019 อุตสาหกรรมผู้ผลิตยานยนต์ขนาดใหญ่เพื่อ
การขนส่งเชิงพาณิชย์ในประเทศไทยเริ่มต้นขึ้นอย่างคึกคัก
ทั้งจากฝั่งยุโรปและญี่ปุ่น สำหรับการลงทุนในประเทศไทย
เพื่อจะรองรับการขยายตัวของภูมิภาคนี้ในอนาคต

เมื่อนิตยสารฉบับนี้ส่งถึงมือผู้อ่าน ประเทศไทยคงจะผ่านการ
เลือกตั้งครั้งสำคัญไปเป็นที่เรียบร้อยแล้ว

แน่นอนว่าสำหรับผู้ที่อยู่ในแวดวงธุรกิจ ไม่ว่าจะใครจะขึ้นมา
เป็นรัฐบาล ธุรกิจก็ยังคงต้องเดินหน้าต่อไป ปรับตัว ปรับ
กลยุทธ์ ทุกวันนี้เราไม่สามารถติดตามเพียงแค่ข่าวสารข้อมูล
ในประเทศเท่านั้น ยังต้องเฝ้าติดตามเทรนด์ของโลกด้วย
เพราะทุกอย่างเชื่อมโยงเป็นหนึ่งเดียว มีผลกระทบถึงกันหมด
เทคโนโลยีเปลี่ยนแปลงเร็ว และมีผลกระทบถึงตัวเร็ว

เมื่อมองดูจำนวนเงินที่ลงทุนในประเทศไทยในปี 2019 ที่เพิ่ง
เริ่มต้นขึ้น ก็พอจะคาดเดาได้ว่ามีความเชื่อมั่นจากนักลงทุน
ภายนอกกับประเทศไทย และการขนส่งยังมีบทบาทสำคัญ
และเกี่ยวข้องอยู่กับทุกวงการ

ทรงยศ กมลทวีกุล
บรรณาธิการ



ท่านสามารถส่งความคิดเห็นคำแนะนำติชม มาได้ที่ : songyot@asiantrucker.com



Asian Trucker - Thailand / www.asiantrucker.co.th, www.asiantrucker.com

ASIAN TRUCKER



บอกรับสมาชิกนิตยสาร SUBSCRIPTION FORM

Personal / Company details

Mr / Ms / นาย / นางสาว

Company / บริษัท

Adress / ที่อยู่

.....
.....

Tel.

Mobile

e-mail

.....
.....

สนใจบอกรับนิตยสาร Asian Trucker (Thailand)

เพียงแจ้งที่อยู่และรายละเอียดส่วนตัวของท่าน

พร้อมค่าจัดส่งนิตยสาร Asian Trucker

4 ฉบับ (1 ปี) เป็นเงิน 400 บาท มาที่

On Art Creation

59/21 ซ.ศิริโสภา ถ.โชคชัย 4

ลาดพร้าว กรุงเทพฯ 10230.

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่โทร.0 2931 7870

พิเศษ
เพียงปีละ 400 บาท
ท่านจะได้รับนิตยสาร
Asian Trucker (Thailand)
1 ปี (4 ฉบับ) ส่งตรงถึงท่าน

Test Drive Scania

**New Truck Generation
P 360**

บนเส้นทางสุโขทัย-แม่สอด (ตาก)

สัมผัสกับสุดยอดงานยนตรกรรม
ที่สร้างสรรค์ขึ้น
เพื่อตอบรับกับงานขนส่ง
ทุกประเภทอย่างแท้จริง



อากาศยามเช้าสะอาดสดชื่น ก่อนงานเปิดตัวอย่างเป็นทางการสำหรับรถบรรทุกรุ่นใหม่จากสแกนเนีย Asian Trucker (Thailand) ได้รับเชิญจากสแกนเนีย ประเทศไทย ร่วมทดลองขับรถหัวลากรุ่นใหม่จากสแกนเนีย P-Series 360 NTG (หรือ New Truck Generation) รถบรรทุกรุ่นใหม่จากสแกนเนีย ที่นับได้ว่าเป็นการปรับโฉมครั้งใหญ่ตั้งแต่ภายนอก ภายใน ไปจนถึงระบบเครื่องยนต์และช่วงล่าง ในการทดลองขับครั้งนี้ทางสแกนเนียขอให้เปิดเป็นการภายใน โดยอนุญาตให้เผยแพร่หลังวันที่ 23 กุมภาพันธ์ ซึ่งแน่นอนว่าเมื่อ Asian Trucker ฉบับนี้ออก งานเปิดตัวคงจะผ่านไปแล้ว และทุกคนคงจะได้ยลโฉมพร้อมสัมผัสรายละเอียดต่างๆ กันไปบ้างแล้ว

เมื่อการทดสอบอยู่ในช่วงก่อนงานเปิดตัว หัวแก๊งจึงถูกอำพรางรูปลักษณะที่แท้จริงไว้ด้วยสติ๊กเกอร์ที่ดูติดมาจากสวีเดน ก่อนส่งขึ้นเรือมายังประเทศไทย

Asian Trucker มาพร้อมกับผู้ทดสอบอีกสองท่าน ซึ่งเป็นมิตรสหายสี่ล้อในแวดวงขนส่งและรถบรรทุกขนาดใหญ่เช่นกัน เราบินจากกรุงเทพฯ มาลงสุโขทัย เพื่อจะขับเจ้า P-Series 360 NTG ไปยังแม่สอด

คุณอำนาจ ทองทัย ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมพนักงานขับรถจากสแกนเนีย ออกแบบเส้นทางในการขับทดสอบออกเป็นสองช่วง ในช่วงแรกคือเส้นทางราบจากสุโขทัยไปตาก เป็นการเปิดโอกาสให้เราได้ทำความรู้จักกับรถ ระบบการใช้งานการสั่งการรถในเบื้องต้น เมื่อคุ้นเคยแล้วเส้นทางในช่วงที่สองจะเป็นช่วงที่จะได้สัมผัสกับ Performance ของรถ คือเส้นทางขึ้นเขาจากตากไปยังแม่สอด ซึ่งเป็นเส้นทางขึ้นเขาที่มีความท้าทาย โดยเฉพาะนักขับรถบรรทุกมือสมัครเล่นอย่าง Asian Trucker นับเป็นประสบการณ์ที่น่าตื่นเต้นเป็นอย่างยิ่ง

แม้ว่าเราจะทำงานอยู่กับแวดวงรถใหญ่และการขนส่ง แต่เราก็ไม่ได้เป็นผู้เชี่ยวชาญอย่างแท้จริงเกี่ยวกับเทคนิคการขับขี่และเทคโนโลยีเกี่ยวกับรถบรรทุกขนาดใหญ่เหล่านี้ อย่างละเอียดลึกซึ้ง การได้มีโอกาสสัมผัสและรับฟังข้อมูลจากผู้เชี่ยวชาญและรู้จริงนั้นจึงเป็นสิ่งสำคัญยิ่งสำหรับเราในฐานะสื่อมวลชนสายรถใหญ่และการขนส่ง เพื่อที่จะส่งต่อข้อมูลเหล่านี้สู่สาธารณะ

การออกใบ
รถ Scania
คำนึงถึงใบ
ทุกๆ มุมมอง
ทั้งมุมมอง
ของเจ้าของ
รถ มุมมอง
ของคนขับ
มุมมองทาง
ด้านเครื่องยนต์
มุมมอง
ทางด้าน
สิ่งแวดล้อม
ความยั่งยืน
เพื่อสร้างสรรค
ผลิตภัณฑ์ที่
ตอบโจทย์กับ
การใช้งานทุก
ประเภทในงาน
ขนส่งอย่าง
แท้จริง

ระบบเกียร์อัตโนมัติ
ใบรุ่นใหม่ ช่วย
ทำให้การขับขี่
ง่ายดาย ทำให้
คนขับไม่เหนื่อยล้า
ในการขับขี่ เพิ่ม
ประสิทธิภาพ
ในการทำงาน
ลดอุบัติเหตุ
เครื่องยนต์ไม่
สึกหรอ ประหยัด
เชื้อเพลิง

หัวแก๊งแม้จะถูกพรางด้วยสติ๊กเกอร์แต่ก็พอที่จะสัมผัสได้ถึงความสวยงาม ในความเป็นจริงโฉมใหม่จากสแกนเนียเปิดตัวมาได้สองปีแล้ว เพื่อนบ้านอย่างมาเลเซียเปิดตัวขายให้กับลูกค้าเอาไปใช้งานแล้ว ประเทศไทยเป็นประเทศที่เปิดตัวตามหลังหลายประเทศในย่านเอเชีย หลายคนจึงมีโอกาสดูเห็นหน้าตากันไปแล้วบ้าง แต่ก็เป็นการเห็นในภาพถ่าย การมาสัมผัสกับตัวจริงมันเป็นอีกเรื่องหนึ่ง

เมื่อปีนเข้าไปในห้องโดยสาร ทุกอย่างถูกปรับใหม่หมด และทำได้ดีกว่าเดิมมาก (Scania รุ่นใหม่ใช้เวลาพัฒนายาวนานถึงสิบปี ใช้เงินทุนมากถึงเจ็ดหมื่นสองพันล้านบาท เพื่อให้เป็นรถบรรทุกที่สมบูรณ์แบบ เหมาะกับการขนส่งทุกรูปแบบอย่างแท้จริง) การวางผังพื้นที่การใช้งานปรับปรุงจากของเดิมดีขึ้นมาก ความสูงของห้องโดยสาร พื้นที่ในการจัดเก็บต่างๆ ที่นอนด้านหลังกว้างขวางสะดวกสบายเพิ่มขึ้น คุณอำนาจบอกว่ารุ่นใหม่นี้มีการขับลื่นหน้าขึ้นไปข้างหน้า 5 เซนติเมตร ทำให้สามารถปรับพื้นที่ในห้องโดยสารได้ดีขึ้น ความโดดเด่นเรื่องทัศนวิสัยในการมองเห็นข้างหน้านั้นยอดเยี่ยมเสมอ ถูกปรับใหม่มีขนาดเล็กกว่ารุ่นเดิมอย่างรู้สึกได้ชัดเจนทำให้ทัศนวิสัยในการมองกระจกหน้าและด้านข้างนั้นดีเยี่ยม แต่ชบอรรถลงตัว มีแต่รายละเอียดที่จำเป็น ในความรู้สึกส่วนตัวมันดูเหมือนแต่ชบอรรถของรถเก๋งซีดานระดับหรูคันหนึ่งเลยที่เดียว พวงมาลัยแบบสี่ก้านให้ความรู้สึกสปอร์ต มีปุ่มสั่งการควบคุมวางอยู่ในตำแหน่งที่สะดวกกับการใช้งานของคนขับได้เป็นอย่างดี

เจ้าตัวที่เรามีโอกาสทดสอบคือรุ่น P series หรือหัวแก๊งแบบ P Cab ซึ่งตามสเปคจะมีท่าลาดสามขนาดคือ 14, 17, 20 เราทดสอบเจ้า P 360 ขนาดหัวแก๊ง 17 ซึ่งถือเป็นขนาดมาตรฐานในการทำตลาดภายในนั้นออกแบบมาอย่างดี หลังคาสูงเมื่อนั่งอยู่ภายในหัวแก๊งรู้สึกโปร่งสบาย ด้านบนมีชั้นลูฟมาพร้อมม่านกันแสงและมุ้งกันยุง หลังคาเพิ่มความสูงขึ้นเพราะรถรุ่นใหม่มาตรฐานเครื่องยนต์ลงทำให้ได้พื้นที่เพิ่มขึ้นมา

เส้นทางจากสุโขทัยสู่ตากเราแบ่งกันขับบนเส้นทางที่ค่อนข้างตรงและวิ่งอยู่บนทางราบคนละยี่สิบกิโลเมตร เป็นการเรียกน้ำย่อย เปิดโอกาสให้เราได้



ทำความรู้จักกับรถ ในส่วนตัว Asian Trucker รู้สึกว่าเจ้า NTG หรือ ทรคสายพันธุ์ใหม่จากสแกนเนียขับง่าย ยิ่งเมื่อใช้ระบบออโต้ ตั้งความเร็วไว้ผ่าน Cruise Control คนขับก็สามารถมีสมาธิกับท้องถนนข้างหน้าได้โดยไม่ต้องไปพะวงกับการเปลี่ยนเกียร์ การเพิ่มลดความเร็วของรถสามารถสั่งงานผ่านปุ่มบนพวงมาลัยได้เลย

ภาคภัย บทพิสูจน์รถ พิสูจน์คนขับหน้าใหม่

แน่นอนว่าชั่วโมงบินของ Asian Trucker กับรถใหญ่นั้นต่ำเตี้ยมาก ที่สำคัญเราไม่ใช่หนักทดสอบรถ เราอาจจะขับรถยนต์นั่งส่วนบุคคลได้ดี แต่กับรถบรรทุกขนาดใหญ่โดยเฉพาะรถหัวลากนั้นเป็นอีกเรื่องหนึ่ง นอกเหนือไปจากนั้นยังลากพวงเป็นแท่งค้ำน้ำที่บรรจุน้ำมาเกือบเต็ม น้ำหนักรถพวงลากสี่ล้อแปดตัน นี่ไม่ใช่เรื่องสนุกแน่นอนเรามีความกังวลอยู่บ้าง



แต่ผู้เชี่ยวชาญจากสแกนเนียบอกว่าไม่มีปัญหา เส้นทางในช่วงบ่ายมีต้นทางจากตัวอำเภอเมืองตากข้ามเขาไปยังปลายทางที่อำเภอแม่สอด คุณชาญชัย หรืออาจารย์ชาญชัยที่นักขับสแกนเนียล้วนรู้จักกันเป็นอย่างดีจะนั่งประกบไปด้วย คอยให้คำแนะนำและความรู้ในการบังคับรถ สร้างความอุ่นใจให้กับเรา

การทดสอบเหมือนช่วงเช้า สลับกันขับ Asian Trucker เป็นมือแรก เราขึ้นนั่งหลังพวงมาลัย ปรับเบาะ ปรับพวงมาลัยให้เหมาะสมกับสรีระของเรา ปรับกระจกมองทัศนวิสัยรอบตัวรถ แน่นอนว่ากระจกช่วยมองของสแกนเนียนั้นแต่ละตำแหน่งให้มุมมองที่ยืดเยื้อม ช่วยให้ผู้ขับที่สามารถตรวจสอบรอบตัวรถได้ครบทุกมุม ช่วยในเรื่องการควบคุมรถและความปลอดภัยในการเดินทาง



ระบบช่วยเปลี่ยนเกียร์ ออปติครูสของสแกนเนียเป็นความโดดเด่นที่ผู้ใช้สแกนเนียรู้ดี การพัฒนามาจนถึงในรถบรรทุกรุ่นใหม่ของสแกนเนียทำได้ดียิ่งขึ้นไปอีก โดยมีระบบเบรคแบบเลย์ชาร์ป (Lay-shaft) เป็นมาตรฐานในเกียร์อัตโนมัติของสแกนเนีย ออปติครูสแทนที่จะใช้ Synchro ring เพื่อเป็นตัวประสานความเร็วที่แตกต่างกันของเพลาข้อเหวี่ยง และเพลาหลักในกระปุกเกียร์ขณะที่เปลี่ยนเกียร์ ระบบเลย์ชาร์ปจะทำงานเมื่อมีการขึ้นเกียร์ ทำให้ลดระยะเวลาในการเปลี่ยนเกียร์ รวมทั้งรักษาความดันเทอร์โบได้ดีขึ้นซึ่งจะทำให้รถมีพลังกำลังมากขึ้นและการเปลี่ยนผ่านของเกียร์เป็นไปอย่างนุ่มนวล ในระบบออโต้เมื่อเราเหยียบคันเร่งออกตัวเราสัมผัสได้ถึง ความนุ่มนวลและพลังกำลังของเครื่องยนต์ การเปลี่ยนเกียร์ที่ราบเรียบต่อเนื่อง แม้การเปลี่ยนเกียร์จะกระโดดข้ามไปมาหลายเกียร์ก็ตาม

เครื่องยนต์ตัวใหม่มีแรงบิดสูงถึง 1800 นิวตัน เพิ่มขึ้นจากเครื่องยนต์ตัวเก่าถึง 50 นิวตัน เกียร์ออปติครูสมี่เกียร์เดินทางสี่ล้อสองเกียร์



อำนาจ กองภัย
ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมพนักงานขับรถ
บ.สแกนเนีย ประเทศไทย



ถอยหลังสองเกียร์ และเกียร์คลานสองเกียร์ เครื่องยนต์มีแรงบิดสูงสุดอยู่ที่ 1000-1300 รอบ เป็นการให้พลังกำลังด้วยแรงบิดสูงในรอบต่ำ ซึ่งมีข้อดีมากมาย เครื่องยนต์ทำงานไม่หนัก ห้องเครื่องยนต์ไม่ร้อนเมื่อเครื่องต้องทำงานเป็นเวลายาวนาน ช่วยลดการสึกหรอของเครื่องยนต์ ยืดอายุการใช้งาน

เราจินตนาการว่าเป็นนักขับมือใหม่กำลังนำสินค้าไปส่งยังปลายทาง อาจารย์ชาญชัยนั่งอยู่ข้างๆ บอกว่าเส้นทางนี้นับเป็นเส้นทางขึ้นเขาที่มีเนินชันและสูงชันหนึ่ง เป็นเส้นทางยากระดับต้นๆ เส้นทางนี้ ทำเอามือสมัครเล่นอย่างเรามีอาการเกร็งเล็กน้อย

อาการตื่นเต้นค้อๆ ฝอนคลายเมื่อขับไปได้สักพักหนึ่ง การใช้โหมดออโต้ (Auto) และใช้ Cruise Control ทำให้เราในฐานะผู้บังคับรถทำหน้าที่สำคัญคือมีสมาธิกับเส้นทางและการจราจร เบื้องหน้าและรอบตัวรถ เพราะระบบอัตโนมัติของรถทำหน้าที่แทนเราในการเลือกเกียร์และระดับกำลังเครื่องยนต์ให้เหมาะสมตามลักษณะของเส้นทางภูมิประเทศที่รถแล่นไป

เรามองทางข้างหน้า สลับกับคอยมองดูกระจกข้างและกระจกมองท้าย เพื่อจับตาดูว่าทางที่เราลากมาอยู่ในช่องทางหรือไม่ ดูเหมือนว่าเราต้องคิดต่างไปจากการนั่งอยู่หลังพวงมาลัยของ

Scania รุ่นใหม่ใช้เวลาพัฒนายาวนานถึงสิบปี ใช้เงินทุนมากถึงเจ็ดหมื่นสองพันล้านบาท เพื่อให้เป็นรถบรรทุกที่สมบูรณ์แบบ เหมาะกับการขนส่งทุกรูปแบบอย่างแท้จริง

ทีมงานที่ร่วมกันทดสอบ
New Truck Generation
P 360



รถยนต์นั่งของเรา เพราะด้านหลังของเรามีแท่งค้ำความยาวสิบกว่าเมตรที่เราลากมาด้วย ที่สำคัญมันมีน้ำใส่อยู่เกือบเต็มแท่งค้ำ

ชัดเจนที่สุดที่สามารถสัมผัสได้ตลอดการขับที่ช่วงขึ้นภูเขา โดยเฉพาะในช่วงทดสอบของ Asian Trucker มีช่วงเนินที่อยู่ในจุดที่ชันและสูงที่สุดอยู่ด้วย เราได้เห็นพลังกำลังของเครื่องยนต์ที่พาน้ำหนักรถทั้งหมดขึ้นไปได้อย่างสบายๆ (เจ้า P 360 ตัวใหม่ที่เราทดสอบนี้เป็นแบบเพลาดียว สามารถยกสองล้อทำขึ้นได้ เส้นทางชันขึ้นลงภูเขาเส้นตาด-แม่สอด น้ำหนักบรรทุกรวมตัวรถ 48 ตัน เพลาดียวสามารถรับมือได้อย่างสบาย ทั้งพลังกำลังการทรงตัว การควบคุมรถ)

เราได้ลองหยุดรถก่อนถึงจุดสูงสุดของช่วงที่เนินมีความชันสูงสุดและออกตัวอีกครั้งบนทางที่มีความลาดชัน น้ำหนัก 48 ตัน ถูกลากขึ้นเนินได้อย่างนิ่มนวลสบายๆ คนขับไม่เหนื่อยลำในการต้องควบคุมรถ เพราะระบบเกียร์ออพติคัลสลับเกียร์ตอบรับไปกับสภาพเส้นทางที่เปลี่ยนไปได้อย่างมีประสิทธิภาพ ยิ่งถ้าเป็นคนขับรถมืออาชีพ บอกได้คำเดียวเลยว่าเรามีเจ้ารถบรรทุกรุ่นใหม่ของบริษัทสแกนเนียเป็นเครื่องมือในการทำงาน จะสามารถทำงานได้อย่างมี

ภายในห้องโดยสารยกเครื่อง การตกแต่งภายในใหม่หมด



ประสิทธิภาพ และจบการทำงานในแต่ละวันอย่างไม่เหนื่อยล้า (เช่น ที่สแกนเนี่ยกล่าวไว้ เพราะคนขับรถเป็นปัจจัยสำคัญในธุรกิจขนส่ง ด้วยเหตุนี้ในการออกแบบรถนอกจากคำนึงถึงในเรื่องของเจ้าของรถ คำนึงถึงเรื่องของเครื่องยนต์หลักวิศวกรรมต่างๆ คำนึงถึงเรื่องของสิ่งแวดล้อม อีกสิ่งหนึ่งที่สแกนเนี่ยให้ความสำคัญคือคำนึงถึงคนขับรถ)

ในการขับขี่ของ Asian Trucker เริ่มต้นจากทางราบและไต่ขึ้นเนินมาเกือบตลอดมีทางลงไม่มาก ต่อจากนั้นสลับให้มือต่อไปขึ้นมาจับมือสุดท้ายจบตรงทางเข้าสู่ตัวเมืองแม่สอดซึ่งเป็นที่ราบกว้างริมแม่น้ำเมยพอดี เป็นอันเสร็จสิ้นภารกิจทดสอบเจ้าสแกนเนี่ย NTG P 360 ใหม่ ได้ทำความรู้จักบุคลิกของรถ เครื่องยนต์ เกียร์ การออกแบบในระดับที่เรียกได้ว่าไม่เคยเปิดโอกาสให้บุคคลภายนอกที่ไม่ได้มีส่วนเกี่ยวข้องได้ทดลองมาก่อน เส้นทางที่เลือกให้ได้ขับขี่ ที่ทีมงานของสแกนเนี่ยประเทศไทยจัดให้ได้เผชิญหน้ากับงานยากกันเลยทีเดียว ซึ่งทำให้เราได้สัมผัสกับขีดความสามารถของรถ ความสุดยอดของงานวิศวกรรมการออกแบบทั้งตัวรถ และเครื่องยนต์ได้เป็นอย่างดี



ปิดท้ายภารกิจในวันนั้นด้วยการแลกเปลี่ยนประสบการณ์ร่วมกันจากการที่ได้มีโอกาสทดลองขับรถบรรทุกรุ่นใหม่จากสแกนเนี่ยทุกคนต่างประทับใจ ระบบเกียร์ออพติครุสที่ถูกพัฒนาต่อยอดจากของเดิมนั้นทำงานได้อย่างยอดเยี่ยมสมบูรณ์แบบขั้นไปอีกดีไซ์ของห้องโดยสารการจัดวางต่างๆ ดูทันสมัย ขณะเดียวกันก็ไม่มีรู้สึกสับสน ปุ่มการใช้งานต่างๆ มีเฉพาะเท่าที่จำเป็น การจัดวางตำแหน่งที่นั่ง เบาะนอนด้านหลัง ความสูงของห้องโดยสารทำได้ลงตัว เอื้อประโยชน์กับคนขับรถ ผู้ใช้งานได้เป็นอย่างดี ไม่ว่าจะขับทางไกลหรือใกล้ ที่สำคัญแม้ว่าตัวที่เราทดสอบจะเป็นช่วงล่างแบบແහນ แต่ก็ให้ความนุ่มนวลการทรงตัวความสมดุลเมื่อสภาพเส้นทางเปลี่ยนแปลงได้อย่างยอดเยี่ยม จนอดสงสัยไม่ได้ตัวถ่วงลมจะสบายขนาดไหน



เมื่อเปิดตัวสู่ตลาด Asian Trucker มั่นใจว่าผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ โปรดัคชั่นออกแบบให้มีความยืดหยุ่นสำหรับการใช้งานขนส่งได้ทุกรูปแบบ สามารถเพิ่มลวดออกพื่นต่างๆ ตามประเภทการใช้งานของลูกค้า ซึ่งเป็นความโดดเด่นของสแกนเนี่ย บวกเข้ากับ After Sale งาน Service ของสแกนเนี่ยที่ใส่ใจกับลูกค้าอย่างเต็มที่ในการดูแล ยานพาหนะให้ลูกค้าเพื่อสามารถ Uptime ได้สูงสุดสม่ำเสมอ จะสร้างความสำเร็จให้กับสแกนเนี่ย ประเทศไทย ได้อย่างไม่ยากเย็น

ขอขอบคุณ

สแกนเนี่ย ประเทศไทย

คุณอำนาจ ทองกัญ ผู้จัดการฝ่ายฝึกอบรมพนักงานขับรถ

อ.ชาญชัย ไทบุญสมพงษ์ Senior Test Drive Officer

อ.สมโภชน์ ทิพย์นนท์ Driver Trainer แห่งค่ายสแกนเนี่ย



ยกเครื่องการ ออกแบบใหม่ ทั้งภายนอก และภายใน

“ค่านิยมสูงสุดของ **Scania** คือเราให้ความสำคัญกับลูกค้าเป็นอันดับหนึ่ง สำหรับการพัฒนารถบรรทุกรุ่นใหม่เหล่านี้ เราได้จัดให้มีการดำเนินงานของลูกค้า และประสิทธิภาพการใช้ทรัพยากรเป็นสิ่งสำคัญในทุกขั้นตอน”

Henrik Henriksson ประธานและผู้บริหารสูงสุดของ Scania



นอกจากระบบเกียร์ออพติครุสจะถูกรับปรุงให้ดีขึ้น ในเกียร์รุ่นใหม่ยังมีระบบเบรกแบบ Layshaft เป็นมาตรฐานในเกียร์อัตโนมัติของ Scania Opticruise แทนที่จะใช้ Synchro ring เพื่อประสานความเร็วที่แตกต่างของข้อเพลลาเหวี่ยง และเพลลาหลักในกระปุกเกียร์ ทำให้การเปลี่ยนเกียร์ทำได้รวดเร็วขึ้น และยังสามารถรักษาความดันเทอร์โบได้ดีขึ้น และรถจะมีพลังกำลังมากขึ้นและนุ่มนวลกว่าเดิม



เครื่องยนต์ตัวใหม่ได้รับการออกแบบใหม่และอินเตอร์เตอร์ใหม่ มีพลังกำลังเพิ่มขึ้นมากถึง 50 แรงม้า ในขณะที่สามารถประหยัดเชื้อเพลิงได้มากขึ้น 5% ทนทานต่ออุณหภูมิการทำงานที่สูงขึ้น รวมไปถึงการระบายความร้อนด้วยออยล์ คูลเลอร์ช่วยให้ประหยัดได้มากขึ้น



แผงหน้ารถ ออกแบบใหม่เป็นแบบโมดูลาร์ ทำให้ง่ายต่อการปรับเปลี่ยนตามความต้องการ ปุ่มกด ปุ่มควบคุม และช่องเก็บของ

เมื่อขึ้นไปนั่งหลังพวงมาลัยผู้ขับซึ่งจะรู้สึกได้เลยว่า การออกแบบใหม่ให้ทัศนวิสัยในการมองเห็นได้ดีมาก รุ่นใหม่ได้ปรับปรุงเสาเอ (A-pillar) ลดมุมอับด้านข้างเปิดมุมมองให้กว้างออกไปอีก

การปรับฐานเครื่องยนต์ให้ต่ำลง ส่งผลให้สามารถเพิ่มพื้นที่ในห้องโดยสารได้มากขึ้น ในรุ่นใหม่มีความสูงมากกว่าเดิม รู้สึกโปร่งสบาย พื้นที่เก็บของเพิ่มความจุได้มากขึ้น

กว่าที่รถบรรทุกรุ่นใหม่จะถูกนำออกสู่ตลาด มันได้ถูกนำไปทดสอบการใช้งานจริงอย่างทรหด ในหลากหลายพื้นที่ของโลก เพื่อเก็บข้อมูล แกะไขปรับปรุงให้สมบูรณ์แบบ ตั้งแต่เขตพื้นที่ที่มีอากาศร้อนสุดขั้ว หนาวสุดขั้ว เส้นทางภูเขา ทางราบในเมือง ลุยไปตามทุ่งเกษตรกรรม เพื่อทำให้มันสมบูรณ์แบบอย่างแท้จริง



สามารถเข้าไปชมคลิปการทดสอบรถรุ่นใหม่ของสแกนเนียได้ที่
youtube.com/scania-group



เริ่มต้นจากต่ำกว่าศูนย์ ผู้หญิงที่สร้างทุกอย่าง ด้วยสมองและสองมือของตัวเอง จินตนา แก้ววงษา เจตนาเจริญขนส่ง

รถบรรทุกสิบล้อฟองแม่ลูก และรถหัวลากทุกคันในฟลิกของเจตนาเจริญขนส่ง ถูกเพิ่มทีละดลหายคันต่อคัน โดเรมอน แสดงออกถึงความสดใสไร้กังวล แล้วความหมายที่แท้จริงของการเลือกให้รถทุกคันถูกแต่งแต้มด้วยตัวการ์ตูนโดเรมอนแทนที่จะเป็นสีพื้นคืออะไร

Asian Trucker นั่งลงสนทนากับผู้หญิงผู้ซึ่งเป็นนายใหญ่แห่งเจตนาเจริญขนส่งคุณจินตนา แก้ววงษา ผู้ซึ่งบอกกับ Asian Trucker ว่าเธอเริ่มทำธุรกิจขนส่งด้วยความรู้เกี่ยวกับรถเป็นศูนย์ แต่เธอก็ต่อสู้ เรียนรู้ ลงมือทำ จากไม่รู้จักเข้าใจ จากไม่มีเงิน และเดินทางสู่ความมั่นคง แน่ใจเธอยังไม่หยุดเรียนรู้ และยังคงสนุกอยู่กับงาน นอกจากงานแล้วเธอมองเป้าหมายใหญ่ไว้ว่าเธอจะไปวิ่งมาราธอนที่บอสตัน

กระเป๋าสตางค์

“ที่เลือกโดเรมอนด้วยเหตุผลของความชื่นชอบส่วนตัว มองว่าเป็นความสดใส โดเรมอนมีกระเป๋าสตางค์ที่ล่องเข้าไปหยิบสารพันของวิเศษมาช่วยแก้ปัญหาได้หมด” คุณจินตนา หรือคุณแม่หมออธิบายที่มาที่ไปของการมีโดเรมอนอยู่บนรถบรรทุกของบริษัท

หากแต่ในชีวิตจริงเราไม่มีกระเป๋าสตางค์ที่จะใช้หยิบของวิเศษออกมาใช้ได้ ก่อนจะมาตั้งบริษัทเจตนาเจริญขนส่ง

คุณจินตนาทำหน้าที่เป็นเสมียนอยู่ในบริษัทค้าพืชผลเกษตรอยู่แห่งหนึ่ง ซึ่งมีโอกาสได้เรียนรู้งานหลากหลายจากที่นั่น รวมถึงยังได้รับคำแนะนำในการทำธุรกิจมากมายจากเจ้าของบริษัท ซึ่งเธอนับถือเป็นผู้มีพระคุณคนสำคัญของชีวิตคนหนึ่ง

จุดเปลี่ยนสำคัญในชีวิตมาถึงเมื่อสามีมาเสียชีวิตลง เหลือคุณจินตนาอยู่กับลูกสองคน แม้ในช่วงแรกจะรู้สึกหวาดหวั่น แต่สำหรับคนที่ไม่ยอมแพ้ ปัญหาย่อมมีไว้แก้ แผนที่ตั้งไว้สมัยเมื่อสามียังมีชีวิตคือการมีธุรกิจเป็นของตนเองก็เดินหน้าต่อ คุณจินตนาจ่ายเงินกู้ที่มีอยู่ไม่มากนักแบ่งเป็นสองก้อน ครั้งหนึ่งนำมาลงทุน อีกครั้งเก็บไว้เป็นทุนการศึกษาของลูก

สิ่งที่เธอเลือกทำคือทำในสิ่งที่เข้าใจและรู้จัก นั่นคือธุรกิจซื้อขายพืชผลเกษตร (รำข้าว) ก่อนที่จะออกจากบริษัทเดิม คุณจินตนามีโอกาสได้เรียนรู้งานที่เป็นเสมือนฐานรากที่สำคัญซึ่งนำมาต่อยอดเมื่อเริ่มกิจการของตนเอง ในช่วงเวลานั้นคุณจินตนาเล่าให้ฟังว่าได้ออกไปเจอโรงสี ออกไปติดต่อหน้างาน ไปหารถเพื่อใช้ขนส่ง ทำให้ได้รู้ระบบ ซึ่งคุณจินตนาบอกว่าไม่เคยคิดว่าทำงานหนักแต่สนุกกับงาน ทำให้ได้รู้จักผู้คนในแวดวงทั้งใหม่และเก่า ซึ่งต่อมาได้มีโอกาสทำงานร่วมกันเมื่อเริ่มทำกิจการของตนเอง เป็นส่วนช่วยเหลือสนับสนุนซึ่งกันและกันให้เติบโตก้าวหน้า





รถป้ายแดงที่ถูกซื้อเข้าประจำฟลิกจึงตัดสินใจเลือกอิซูซุ โดยซื้อกับดีลเลอร์ที่ชื่อว่า ตั้งเซียวอด นครปฐม ซึ่งคุณจินตนา บอกว่าให้ความช่วยเหลือดีมาก ให้ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับ รถบรรทุก การต่อรถเพื่อนำมาใช้งาน รวมทั้งดูแลหลังการขาย อย่างต่อเนื่อง คุณจินตนาบอกว่า “ดูแลเราเกินคำว่าลูกค้า” ซึ่งถือเป็นอีกหนึ่งปัจจัยสำคัญที่ทำให้ฟลิกของเจตนาเจริญขนส่ง เติบโตอย่างมีทิศทาง ใช้นานพาหนะได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ช่วงที่เจตนาเจริญขนส่งเริ่มกิจการ นับเป็นช่วงเวลา โชคดี เพราะช่วงนั้นกิจการโรงสีข้าวอยู่ในช่วงเฟื่องฟูพอดี คุณจินตนาเล่าให้ฟังว่ากับหลายโรงสีจึงเสมือนเป็นการ เริ่มต้นไปพร้อมๆ กัน โรงสีสนับสนุนเรื่องเครดิตซึ่งทำให้ บริษัทของคุณจินตนาสามารถที่จะทำการซื้อขายได้ กิจการ พัฒนาเติบโตต่อเนื่องมาตามลำดับ จากเช่ารถคนอื่นวิ่งงาน มาสู่การซื้อรถเป็นของตัวเอง เพื่อที่จะสามารถจัดการกับ ปัญหาติดขัดเรื่องรถขาด ต่อเนื่องมาจนถึงการสร้างโกดัง เพื่อบริหารจัดการวัตถุดิบ

แต่แน่นอนว่าทุกการเติบโต ทุกจังหวะการก้าวเดินนั้นต้อง กุ่เมตต้องทำงานหนัก และหนทางก็ไม่ได้ราบเรียบตลอดช่วง ของการเดินทาง

รถ คนขับ ปัจจัยสำคัญของการดำเนินธุรกิจขนส่ง

“คันแรกเลยเป็นรถจดประกอบ” คุณจินตนาเล่าความให้ฟัง เริ่มต้นโดยไม่รู้เรื่องเกี่ยวกับรถบรรทุกเลย มีหน้าซำในสมัย นั้นคุณจินตนาเล่าให้ฟังว่ารถยนต์ยังขับไม่เป็นเลย รถคันแรก เริ่มต้นโดยมีคนรู้จักให้คำแนะนำ แต่กับรถมือสองคุณภาพ ของมันย่อมต้องดูแลซ่อมแซม ความไม่รู้นำไปสู่การสูญเสีย รายจ่ายที่ไม่ควรจ่ายมากมาย เมื่อนานถึงทบทวนดูรายละเอียด ต่างๆ เห็นว่าการใช้รถมือหนึ่งนั้นคุ้มค่ากว่า

เมื่อความคิดที่จะมีฟลิกรถเป็นของตนเองเริ่มชัดเจน คุณจินตนาที่ลงมือหาข้อมูล ขอความรู้จากคนรู้จัก สมัย วัยเด็กนั้นคุณจินตนาเล่าให้ฟังว่าพ่อมีรถสิบล้อหน้ายาว อยู่สองคันสำหรับวิ่งงานขนส่ง (ขนเกลือข้ามไปฝั่งลาว) แทนจะล้มเลิกไปจากความทรงจำแล้ว จนเมื่อตัวเองต้อง

มาทำรถขนส่ง ความทรงจำเก่าๆ จึงตื่นขึ้นอีกครั้ง รถ ป้ายแดงที่ถูกซื้อเข้าประจำฟลิกจึงตัดสินใจเลือกอิซูซุ โดย ซื้อกับดีลเลอร์ที่ชื่อว่า ตั้งเซียวอด นครปฐม ซึ่งคุณจินตนา บอกว่าให้ความช่วยเหลือดีมาก ให้ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับรถบรรทุก การต่อรถเพื่อนำมาใช้งาน รวมทั้งดูแลหลัง การขายอย่างต่อเนื่อง คุณจินตนาบอกว่า “ดูแลเราเกิน คำว่าลูกค้า” ซึ่งถือเป็นอีกหนึ่งปัจจัยสำคัญที่ทำให้ฟลิก ของเจตนาเจริญขนส่งเติบโตอย่างมีทิศทาง ใช้นานพาหนะได้ อย่างมีประสิทธิภาพ

วันนี้เจตนาเจริญขนส่งมีทั้งรถบรรทุกสิบล้อพ่วงซึ่งเป็น พาหนะหลักในการทำงาน ร่วมกับหัวลากและหางแบบ พื้นเรียบอีกจำนวนหนึ่งที่วิ่งงานขนส่งทั่วไป และรถไฮโล เรียกได้ว่าวันนี้จำนวนรถเกินเป้าที่คุณจินตนาตั้งไว้มาก แต่ กระนั้นก็ตามที่เจตนาเจริญขนส่งก็ยังคงต้องทำงานหนัก และก้าวเดินอย่างระมัดระวังเพื่อสร้างความยั่งยืนสำหรับการ โลกเล่นอยู่ในธุรกิจสายนี้ วันนี้ในส่วนของการส่งวัตถุดิบให้ CP เจตนาเจริญขนส่งสามารถก้าวขึ้นมาเป็นท็อปสามแล้ว ซึ่งเกินกว่าเป้าที่ตั้งไว้เมื่อเริ่มธุรกิจ ที่วางไว้ว่าขอเป็นท็อป ห้า ยังมีของเบทาโกรที่เจตนาเจริญขนส่งก็ทำได้ และอีก หลายบริษัท ซึ่งคุณจินตนาบอกว่าได้รับโอกาสจากผู้ใหญ่ มิตรสหาย และลงมือทำเต็มทีกับทุกงานที่ได้รับมาโดยมุ่งเน้น ที่คุณภาพในการทำงานเป็นสำคัญ

ย้อนกลับไปเรื่องรถ ในช่วงแรกที่เริ่มทำรถคุณจินตนาบอก ว่าถูกลูกน้องทุจริตไปไม่น้อย จนต่อมาได้ติดตั้งเทคโนโลยี ติดตามรถของอิซูซุที่เรียกว่า “มิมาโมริ” เพื่อตรวจสอบและ รายงานข้อมูลเกี่ยวกับรถ ตอนที่เริ่มติดตั้งนั้นคนขับห้าคนที่

มีอยู่ขอลาออก ผูดคุยกันจนมีสองคนตกลงทำตามกฎใหม่ที่วางไว้ เพื่อพิสูจน์ว่ารูปแบบใหม่ที่บริษัทตั้งขึ้นเพื่อจะติดตามฝ่าดงรถ จะช่วยให้คนขับทำงานได้ดีและรายรับของคนขับรถที่ได้จะเพิ่มขึ้นหากทำได้ตามที่ตกลงกัน ซึ่งเทคโนโลยีสามารถช่วยแก้ปัญหาได้เป็นอย่างดี อัตราการกินน้ำมันดีขึ้น มาอยู่ในสัดส่วนความเป็นจริง คนขับที่ทำได้ตามเกณฑ์จะมีเบี้ยพิเศษเพิ่มให้ จากนั้นเมื่อเพิ่มรถเข้าฟลิกทุกคันจะติดตั้งมีมาโมริไว้หมด ซึ่งสามารถคอนโทรลเรื่องอัตราการสิ้นเปลืองได้ตามกำหนดที่รถจะต้องทำได้ มีหน้าซันยังมีคนขับที่ทำได้ดีกว่าอีก ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญที่สามารถนำมาใช้ในการปรับปรุงทีมคนขับได้เป็นอย่างดี เป็นการลงทุนที่คุ้มค่า

ระบบหลังบ้านสำคัญ ทุกอย่างต้องทำถูกต้อง

การให้ความสำคัญกับการนำเทคโนโลยีเข้ามาบริหารฟลิก พัฒนาคคนขับโดยติดตั้งระบบ “มีมาโมริ” จากอิซูซุ การนำข้อมูลที่ได้จากระบบมาใช้ในการพัฒนาทรัพยากรบุคคลของบริษัทในส่วนของคนขับ ซึ่งคุณจินตนา กล่าวว่าการทำให้รู้เลยว่าเมื่อก่อนมีส่วนที่สูญเสียไปมากโดยไม่รู้ตัว เมื่อเทคโนโลยีเข้ามาทำหน้าที่ตรวจและรายงานร่วมด้วย มีการอบรมเรื่องการใช้งานรถอย่างถูกวิธีให้กับคนขับสม่ำเสมอ นอกจากจะสามารถบริหารจัดการต้นทุนได้อย่างเป็นระบบ รัฐสถานะภาพของรถ สามารถรายงานสถานะของสินค้าให้ลูกค้าทราบได้ เทคโนโลยียังคัดสรรคุณภาพของพนักงานขับรถให้ด้วย เพราะคนที่ไม่สามารถทำงานภายใต้กรอบกำหนดก็ต้องออกไป เพราะมีคนที่สามารถทำงานร่วมกับเทคโนโลยีได้ อีกทั้งยังทำได้ดีด้วย เกิดประโยชน์ทั้งฝั่งของผู้บริหารและลูกจ้าง





นอกจากเทคโนโลยีในเรื่องการจัดการกับรถแล้ว คุณจินตนาบอกว่าอีกอย่างที่ปรับนำเทคโนโลยีมาใช้คือเรื่องของระบบบัญชี ในส่วนนี้คุณจินตนาบอกว่าสำคัญเช่นกัน เรื่องภาษีตัวเลข ต้องทำให้ถูกต้อง ตรวจสอบได้โปร่งใส จะได้ไม่ต้องมามีปัญหาทีหลัง

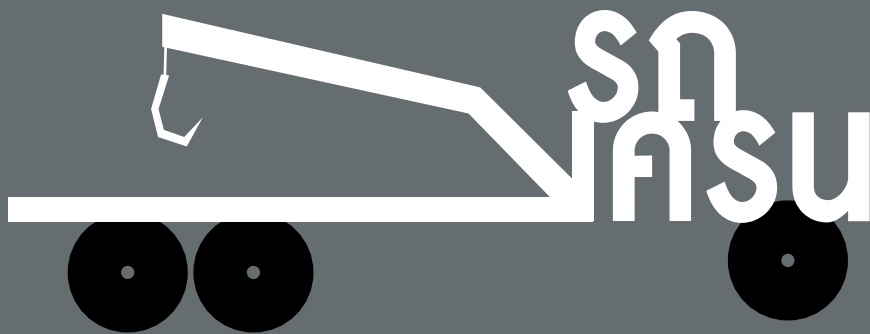
คุณจินตนาบอกการทำงานนั้นโดยส่วนตัวคือคุณภาพเป็นสิ่งสำคัญ ในธุรกิจต้องได้ประโยชน์ทั้งสองฝ่ายไม่ว่าจะเป็นเจตนาเจริญขนส่งหรือลูกค้า รวมทั้งพนักงานของบริษัทที่ทุ่มเททำงานให้บริษัทด้วย องค์กรโตคนทำงานก็ต้องโตตามไปด้วย ทัศนคติของคุณจินตนาพูดถึงคือการมองที่ตัวเลขในการทำงาน แต่แน่นอนว่าทำไรนั้นเป็นเรื่องสำคัญกว่าที่ไม่จำเป็นว่าทุกงานต้องทำไรมาก ในบางที่การได้ตัวเลขกำไรลดลงแต่ทุกฝ่ายสามารถมีความสุขร่วมกันได้ ทุกอย่างเดินหน้าได้อย่างต่อเนื่อง นั่นต่างหากที่เป็นสิ่งสำคัญ

เริ่มต้นด้วยการมีทุนน้อย เริ่มต้นด้วยการถูกปราคาสา แต่เธอต่อสู้ด้วยการเรียนรู้ ทำความเข้าใจในเรื่องที่ทำให้กระจ่ายลงมือทำอย่างจริงจัง ทำงานอย่างซื่อสัตย์รับผิดชอบในงานที่ทำ ทุกอย่างเมื่อประกอบรวมกันแล้วในท้ายที่สุดคือผลลัพธ์ที่น่าชื่นใจ

แน่นอนเมื่อถามว่าเจตนาเจริญขนส่งวันนี้ประสบความสำเร็จแล้วหรือยัง เมื่อย้อนกลับไปดูเส้นทางตั้งแต่วันแรกจนมาถึงวันนี้ คงไม่มีอะไรต้องสงสัย คนนอกอย่างเราต้องบอกว่าเป็นผลงานชิ้นเยี่ยมจากผู้หญิงตัวเล็ก ๆ คนหนึ่ง คุณจินตนาบอกกับ Asian Trucker ว่า “เรามาจากต่ำกว่าคุณยังไม่ต้องกลัวว่าจะเสียอะไร วันนี้ถือเป็นกำไรชีวิตของเราแล้ว”



ปาร์ค ทรานสปอร์ต



หลังจากหาข้อมูลอยู่พักหนึ่ง ในที่สุดเราก็เจอเข้ากับบริษัทขนส่งแห่งหนึ่งซึ่งใช้รถหกล้อและสิบล้อติดเครนขับเคลื่อนธุรกิจอยู่ ก่อนติดต่อไปเราคิดว่าบริษัทแห่งนี้คงจะเป็นบริษัทที่มีชาวต่างชาติถือหุ้นอยู่ด้วยเพราะชื่อของบริษัท

Asian Trucker เคยนำเสนอเรื่องราวของอุปกรณ์พิเศษที่ติดอยู่กับรถบรรทุก และช่วยทำให้การทำงานขนส่งมีประสิทธิภาพมากขึ้น ซึ่งคือ Side loader เป็นอุปกรณ์เครนยกตู้สินค้าขนาดใหญ่ของ Hammar แบบสองตัวที่ติดตั้งอยู่บนทรลเลอร์ แต่กับอุปกรณ์เครนแบบเดียวที่ติดตั้งอยู่กับรถบรรทุก ซึ่งจุดติดตั้งอยู่ด้านหลังหัวถัง ที่ส่วนใหญ่เรียกรถที่ติดตั้งเครนแบบนี้เอาไว้ว่ารถเฮียบ เรายังไม่เคยนำเสนอลงในนิตยสารมาก่อน

เฮียบ (Hiab) มีที่มาจากยี่ห้อของเครนยี่ห้อแรกๆ ที่ถูกนำเข้ามาใช้ในประเทศไทย และถูกเรียกชื่อแทนอุปกรณ์ว่าเฮียบในหมู่ผู้ใช้งานจนติดปากกันต่อเนื่องมา

เฮียบ (Hiab) คือชื่อประจำสินค้าของบริษัท Hydraliska Industri AB อยู่ที่เมืองเล็ก ๆ แห่งหนึ่งในสวีเดน โดยนายเอริก ผู้ก่อตั้งบริษัทนี้ ตั้งในปี 1944 ได้ประยุกต์การทำงานของระบบไฮดรอลิกเข้ามาใช้กับเครื่องของรถบรรทุก

เอี้ยบ (Hiab) คือชื่อประจำ
สินค้าของบริษัท Hydraliska
Industri AB อยู่ที่เมืองเล็ก ๆ
แห่งหนึ่งในสวีเดน โดยนายเอริก
ผู้ก่อตั้งบริษัทนี้ ตั้งแต่ปี
1944 ได้ประยุกต์การทำงาน
ของระบบไฮดรอลิกเข้ามาใช้กับ
เครื่องของรถบรรทุก





ในขณะที่เดียวกันที่ประเทศฟินแลนด์ มีการพัฒนาเครื่องมือเกี่ยวกับกลไกตัวนี้เช่นกัน 5 ปีหลังจากนั้น อุปกรณ์ในรูปแบบนี้ได้เริ่มทำการผลิตในประเทศฟินแลนด์ ต่อมาได้มีบริษัทเกี่ยวกับอุตสาหกรรมแห่งหนึ่งจากฟินแลนด์ ดำเนินการเกี่ยวกับงานด้านทรัพยากรธรรมชาติ เช่น หินปูน ได้นำระบบนี้มาพัฒนาเพิ่มเติมด้านวิศวกรรม เพื่อนำมาใช้ในงานก่อสร้าง และงานป่าไม้ จนแพร่หลายเข้าไปสู่วงการป่าไม้ วงการก่อสร้าง และอุตสาหกรรมทั่วโลก มีผู้ผลิตจากประเทศอื่นๆ ผลิตสินค้ารูปแบบนี้เข้าสู่ตลาดเพิ่มเติม

ปัจจุบันสำหรับประเทศไทยอุปกรณ์เครนที่นิยมใช้กันอยู่นั้นมีอยู่สองแบรนด์คือ TADANO และ UNIC

บริษัทที่ไรรถเครนในการดำเนินธุรกิจมีอยู่ มาก ตั้งแต่ขนาดเล็กไปจนถึงขนาดใหญ่ Asian Trucker แวะมาสนทนากับบริษัทขนาดเล็กที่บริหารและดำเนินการโดยคนหนุ่มที่ธุรกิจเพิ่งเริ่มต้น แต่มีแนวโน้มในการเติบโตอย่างมีทิศทาง

ยังมีช่องทางเสมอสำหรับคนที่ขยันและมุ่งมั่น เรารู้สึกเช่นนั้นเมื่อได้สนทนากับ ชาตียาย มาลา หรือที่ลูกน้องในทีมงานเรียกว่า “ปาร์ค” บริการของบริษัทปาร์ค ทรานสปอร์ต จำกัด คือบริการขนส่งรายวัน-รายเดือน ด้วยรถบรรทุกติดเครน รถคอก 6-10 ล้อ ที่คุณปาร์คบอกกับเราว่าเน้นคุณภาพในการให้บริการเป็นสำคัญ

ธุรกิจนี้เริ่มขึ้นจากการต่อยอดหรือส่งไม้ ต่อมาจากครอบครัวคือพ่อ แม่ แต่เดิมนั้น ครอบครัวของคุณปาร์คมีพื้นฐานอาชีพดั้งเดิมอยู่ในสายขนส่งอยู่แล้วแต่เป็นการขนส่งด้วยรถเล็ก (รถกระบะ) อยู่ที่โคราช และพัฒนาต่อเนื่องจนมาทำรถบรรทุกซึ่งเป็นรถบรรทุกติดเครน โดยในกลุ่มเครือญาติทำอยู่และแนะนำต่อกันมา เติบโตขึ้นตามลำดับ มีงานวิ่งขนส่งสินค้าหมวดอุปกรณ์ก่อสร้าง ที่ผูกสัญญาอยู่กับ SCG

ตัวคุณปาร์คเองเมื่อเรียนจบ ปวช. สาขาช่างยนต์ ก็พยายามบ่ายเบี่ยงงานที่บ้านมาโดยตลอดด้วยเหตุผลส่วนตัวคือไม่ชอบเรื่องธุรกิจขนส่ง อยากจะไปทำเกี่ยวกับงานซ่อมรถเกี่ยวกับเครื่องยนต์มากกว่า แน่แน่นอนงานแรกที่ไปทำย่อมมุ่งไปตามเข็มทิศที่ตัวเองคิดว่าดี แต่ก็ยังสลับมาช่วยงานที่บ้าน โดยมาช่วยขับรถให้ในช่วงวันหยุดของตัวเอง

จุดหักเหสำคัญคือเริ่มรู้สึกท้อกับงานประจำที่ทำ เพราะถึงค่าตอบแทนที่สูงบวกกับงานที่หนัก วันหนึ่งมาช่วยขับรถให้กับที่บ้านออกไปรับงาน วันนั้นเมื่อเสร็จงานแล้วจะต้องรับค่าจ้างในการวิ่งงานกลับมาด้วย พอได้เงินค่าจ้างหลังเสร็จงาน รู้สึกว่าค่าตอบแทนที่ได้สูงกว่างานที่ตนเองไปเป็นลูกจ้างมาก จึงคิดว่าทางที่เดินอยู่ไม่ใช่แล้ว หลังจากนั้นจึงลาออกจากงานกลับมาช่วยงานที่บ้านเต็มตัว

จนที่บ้านเห็นว่าลูกชายมีความรับผิดชอบแล้ว และคิดว่าน่าจะไปได้เดินไปตามเส้นทางของตัวเองได้ จึงออกรถให้คุณปาร์คกับพี่ชายคนละคัน เพื่อแยกกันไปโต ซึ่งคุณปาร์คจะต้องจ่ายค่าผ่อนเองโดยที่บ้านดาวนี้ให้ เริ่มจากช่วยวิ่งงานของที่บ้าน และเริ่มหางานเองจนตัดสินใจจดทะเบียนเปิดเป็นบริษัทเมื่อเริ่มเห็นช่องทางจากหนึ่งคันขยับมาเป็นสองคันสามคันจนกระทั่งผ่านมาสองปีกว่าตอนนี้มีรถบรรทุกติดตั้งเครนวิ่งรับงานภายใต้บริษัทปาร์คอยู่ทั้งหมดหกคัน

ไม่มีอะไรได้มาโดยไม่ลงแรง

เมื่อตัดสินใจจะทำธุรกิจนี้เพื่อหาเลี้ยงตนเอง คุณปาร์คตัดสินใจศึกษาในงานที่ตนทำเพิ่มเติมโดยลงเรียนเกี่ยวกับโลจิสติกส์ ควบคู่ไปกับเรียนรู้จากการลงมือทำ เพราะในช่วงแรกที่มีรถสองคันนั้นต้องสลับลงไปช่วยขับด้วย ทำให้เกิดความรู้ความเข้าใจในงานในธุรกิจของตนเองรอบด้าน

ปัจจุบันแวดวงรถบรรทุกที่มีเครน หรือรถเอี้ยมมีการแข่งขันกันสูงไม่แพ้แวดวงขนส่งด้วยรถประเภทอื่นๆ บริษัทปาร์คสู้กับคนอื่นด้วยงานบริการที่มีคุณภาพ

คุณภาพในแบบของปาร์คคืออะไร? คุณปาร์คบอกว่าตนเองให้ความสำคัญในทุกเรื่องตั้งแต่อุปกรณ์รถและเครื่องยนต์พร้อมสำหรับการใช้งาน เครื่องของปาร์คมีการตรวจสอบทุกสามเดือนในทุกรายละเอียด เพื่อให้แน่ใจว่าเมื่อเอาออกไปยกของให้กับลูกค้าจะไม่มีข้อผิดพลาดเกิดขึ้น เพราะของแต่ละชิ้นที่ใช้เครื่องยนต์ขึ้นลงรถเพื่อนำส่งนั้นมีมูลค่าสูง บริษัทปาร์คมีการรับประกันสินค้าที่นำส่งทุกชิ้น คนขับรถของปาร์คจะต้องมีมาตรฐานตั้งแต่การแต่งตัว การพูดจา รวมไปถึงมีใบรับรองในการใช้อุปกรณ์ถูกต้องตามที่กฎหมายระบุไว้ รวมทั้งมีการอบรมคนขับอยู่เสมอ

ที่สำคัญสำหรับบริษัทปาร์คในการทำธุรกิจอยู่ในสายนี้คือการไม่ลงไปต่อสู้ในสมรภูมิราคา คุณปาร์คบอกว่า “ของเราอาจจะแพงกว่า แต่ก็ไม่ใ้ด้มาก แต่สิ่งที่เรามีมากกว่าคืออุปกรณ์ที่เชื่อถือได้ มีการตรวจสอบตามระยะสม่ำเสมอ มีประกันสินค้าให้ คนขับมีความชำนาญเชี่ยวชาญ มีใบเซอร์รับรองการทำงานถูกต้อง”

แน่นอนเดกเช่นการขนส่งประเภทอื่นๆ หรืออาจจะกล่าวได้ว่าในธุรกิจขนส่งที่ต้องใช้รถบรรทุกในการขับเคลื่อนธุรกิจ คนขับถือเป็นปัจจัยสำคัญ ที่บริษัทปาร์คฯ เองก็เช่นเดียวกัน คุณปาร์คบอกว่าตัวเองเป็นคนขับมาก่อน ทุกวันนี้ก็จะลงไปขับบ้างในกรณีที่คุณขับขาด ทำให้ตนเองมีความเข้าใจ ได้รับความต้องการของคนขับ ด้วยเหตุนี้สิ่งสำคัญสำหรับคนขับของบริษัทปาร์คคือผลตอบแทนต้องคุ้มค่ากับงานที่เขาทำให้กับบริษัท เมื่อคนขับพอใจในจุดนี้เขาก็จะทำงานที่ดีให้กับบริษัท รวมไปถึงสิทธิต่างๆ ขึ้นพื้นฐานที่คนขับจะต้องได้ แต่คนขับก็ต้องยอมรับกฎเกณฑ์ต่างๆ ที่บริษัทมีให้ด้วยเช่นกัน

คุณปาร์คบอกกับเราว่า สำหรับคนขับรถที่มีใครอยู่ถึงสิบปียกรถให้ไปเลย (จัดไฟแนนซ์ให้ อยู่ในความดูแลของบริษัทได้รถไปทำงาน

หรือถ้าอยากออกไปทำเองก็ให้ไปทำ ร่วมกันเป็นพาร์ทเนอร์ในการวิ่งงาน)

งานของรถเครนทุกวันนี้ 80% เป็นงานที่ได้จากหมวดก่อสร้าง อีก 20% เป็นสินค้าทั่วๆ ไป แต่ Asian Trucker เชื่อว่าในอนาคตรูปแบบของรถที่มีเครื่องมือพิเศษติดตั้งอยู่จะเข้ามามีบทบาทในการขนส่งเพิ่มมากขึ้น เพราะจะสามารถทำงานได้เร็ว ใช้คนน้อยลง ซึ่งจะเกิดประโยชน์ทั้งสองฝั่ง ทั้งเจ้าของรถและผู้ว่าจ้างงาน

เราถามว่าสำหรับคนหนุ่มอย่างคุณปาร์ค การเริ่มสร้างธุรกิจด้วยตนเองว่าอะไรคือความท้าทาย คุณปาร์คหยุดคิดครู่หนึ่งก่อนตอบว่าการทำให้บริษัทเติบโตเป็นเรื่องที่ต้องมุ่งมั่นทำ แต่อีกอย่างหนึ่งคุณปาร์คตั้งเป้าไว้ว่าอยากจะสร้างเครือข่ายรถเครนที่มีสมาชิกทั่วประเทศ ต่อไปว่าลูกค้าอยู่ที่ไหนในประเทศไทยก็สามารถใช้รถยกได้เพียงแค่วัดติดต่อมาที่บริษัทปาร์ค

แน่นอนว่าการสร้างพันธมิตรทางธุรกิจระดับประเทศไม่ใช่เรื่องง่าย แต่แน่นอนว่าในการทำงานหรือทำอะไรก็แล้วแต่เราต้องมีเป้าหมายเพื่อที่มุ่งไปสู่ ทำได้หรือทำไม่ได้อาจจะไม่สำคัญเท่าเราได้ลงมือทำเพื่อมุ่งไปสู่เป้าหมายนั้นแล้วหรือไม่ การคิดจะวิ่งกับการออกไปวิ่งมันให้ผลลัพธ์ที่ต่างกันมาก

หลังจากการพูดคุยจบลง เราได้รับพลังของคนหนุ่มติดกลับมาด้วย ในแวดวงขนส่งมีรูปแบบการดำเนินการที่หลากหลาย ประเภทของสิ่งของที่เคลื่อนย้าย ลักษณะรถที่ใช้ มีผู้ประกอบการดั้งเดิม ทั้งขนาดใหญ่ กลาง เล็ก ผู้ที่เพิ่งเข้ามาใหม่ สิ่งที่สำคัญที่สุดในการที่จะสามารถดำรงอยู่ได้ในท่ามกลางการแข่งขันคือคุณภาพ แน่นอนว่าในความหมายของคุณภาพนั้นมีรายละเอียดปลีกย่อยอีกมากมายที่มาประกอบรวมกัน เพื่อทำให้คุณภาพนั้นคือคุณภาพอย่างแท้จริง



งานของรถเครนทุกวันนี้ 80% เป็นงานที่ได้จากหมวดก่อสร้าง อีก 20% เป็นสินค้าทั่วๆ ไป แต่ Asian Trucker เชื่อว่าในอนาคตรูปแบบของรถที่มีเครื่องมือพิเศษติดตั้งอยู่จะเข้ามามีบทบาทในการขนส่งเพิ่มมากขึ้น เพราะจะสามารถทำงานได้เร็ว ใช้คนน้อยลง ซึ่งจะเกิดประโยชน์ทั้งสองฝั่ง ทั้งเจ้าของรถและผู้ว่าจ้างงาน



คอนติเนนทอลสร้างหุ่นยนต์ ใช้หุ่นยนต์เดลิเวอรี

จากการประเมินสถานการณ์
ทางการตลาดของโลกแสดงให้เห็นว่า ความต้องการทาง
ด้านบริการจัดส่งสินค้าจะ
เพิ่มขึ้นทวีคูณเท่ากับความ
ต้องการระบบขนส่งสาธารณะ



ในงานนวัตกรรมและสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ ปี 2019 (Consumer Electronics Show: CES) จัดขึ้นที่เมืองลาสเวกัส ประเทศสหรัฐอเมริกา คอนติเนนทอล ผู้พัฒนาเทคโนโลยีอัจฉริยะสำหรับผู้ใช้งานยนต์ ได้จัดแสดงหุ่นยนต์เดลิเวอรี่ (Delivery Robots) พัฒนาขึ้นเพื่อการบริการขนส่งสินค้าและพัสดุแบบอัตโนมัติโดยไม่ต้องใช้คนอีกต่อไป ซึ่งแนวความคิดทางด้านระบบขนส่งอัจฉริยะดังกล่าวนี้ ได้มีการผนวกรวมกับเทคโนโลยียานยนต์ไร้คนขับของบริษัทฯ ที่เรียกว่า CUBE (Continental Urban Mobility Experience) เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและความปลอดภัยให้มากยิ่งขึ้น ภายในงานมีการสาธิตขั้นตอนการทำงานร่วมกันระหว่างยานยนต์ไร้คนขับกับหุ่นยนต์เดลิเวอรี่ในการขนส่งพัสดุหรือสินค้าให้แก่ผู้รับอย่างมีประสิทธิภาพ

จากการประเมินสถานการณ์ทางการตลาดของโลกแสดงให้เห็นว่า ความต้องการทางด้านบริการจัดส่งสินค้าจะเพิ่มขึ้นทวีคูณเท่ากับความต้องการระบบขนส่งสาธารณะในเขตเมืองที่มีประชากรอาศัยอยู่หนาแน่น ซึ่งคอนติเนนทอลเล็งเห็นถึงปัญหาดังกล่าวจึงหาโซลูชันด้วยการใช้ความเชี่ยวชาญทางด้านเทคโนโลยีอัจฉริยะในการคิดค้นแก้ปัญหาเพื่อตอบโจทย์ความต้องการของตลาดและสังคม ด้วยการผนวกรวมกันระหว่างยานยนต์ไร้คนขับกับหุ่นยนต์เดลิเวอรี่ เป็นการนำเสนอช่องทางบริการขนส่งสินค้าและพัสดุแบบอัตโนมัติที่มีประสิทธิภาพมากขึ้น

จากการพัฒนา CUBE ระบบยานยนต์ไฟฟ้าแบบอัตโนมัติของคอนติเนนทอลที่ถูกสร้างเพื่อเป็นโซลูชันสำหรับระบบขนส่งสาธารณะในเขตเมืองหรือที่รู้จักกันในฐานะยานยนต์ไร้คนขับ Robo-Taxi จะเป็นส่วนเติมเต็มและเชื่อมโยงขนานให้กับหุ่นยนต์เดลิเวอรี่ด้วยการใช้ความสามารถทางด้านบริการขนส่ง ช่วยให้ผู้ใช้บริการประหยัดเวลา ซึ่งการผนวกรวมกันนี้

เป็นส่วนหนึ่งของห่วงโซ่ในการขับเคลื่อนเทคโนโลยีระบบอัตโนมัติแบบสมบูรณ (Seamless Mobility)

นายคาล์ฟ เลาช์มานน หัวหน้าหน่วยธุรกิจระบบและเทคโนโลยีจากกลุ่มธุรกิจช่วงล่างและความปลอดภัย กล่าวว่า “วิสัยทัศน์ของคอนติเนนทอล คือ การขับเคลื่อนเทคโนโลยีด้านระบบอัตโนมัติแบบสมบูรณ (Seamless Mobility) การใช้หุ่นยนต์เดลิเวอรี่จะเป็นการยกระดับยานยนต์ไร้คนขับให้ก้าวล้ำไปอีกขั้นด้วยบริการบรรทุกหุ่นยนต์ดังกล่าวที่บรรจุสินค้าและพัสดุ และนำไปส่งยังจุดหมายปลายทางให้แก่ผู้บริโภคอย่างราบรื่น ซึ่งถือเป็นการทำงานร่วมกันเป็นทีมที่มีประสิทธิภาพอย่างยิ่ง”

การสั่งซื้อสินค้าออนไลน์ การส่งสินค้าและพัสดุไปตามที่อยู่อาศัยของผู้บริโภคมีอัตราการเติบโตมากขึ้นเรื่อยๆ ทุกปี ซึ่งการเติบโตในกลุ่มธุรกิจนี้ ทำให้เรื่องค่าขนส่งต่อชั่วโมงนั้นเป็นปัจจัยสำคัญ ซึ่งจากแหล่งวิจัยหลายแห่งคาดว่า การส่งสินค้าและพัสดุแบบอัตโนมัติจะเป็นส่วนสำคัญที่ช่วยให้ธุรกิจขนส่งดำเนินไปอย่างราบรื่นมากถึง 80 เปอร์เซ็นต์

คอนติเนนทอลมองเห็นว่าการส่งสินค้าและพัสดุแบบอัตโนมัติจะเป็นส่วนหนึ่งของเมืองอัจฉริยะ (Smart Cities) ในอนาคต นอกเหนือจากการส่งสินค้าทั่วไปที่ยังคงต้องใช้พนักงานขนส่งอยู่ ซึ่งการใช้ CUBE ที่บรรทุกหุ่นยนต์เดลิเวอรี่ซึ่งบรรจุสินค้าและพัสดุพร้อมส่งถึงมือลูกค้าได้หลายตัวจะเป็นการครอบคลุมห่วงโซ่อุปทานคือ กระบวนการตั้งแต่เริ่มหาวัตถุดิบจนกระทั่งสินค้าถูกส่งไปถึงผู้บริโภค นายเลาช์มานน กล่าวเสริมว่า “อุตสาหกรรมขนส่งสินค้าอัตโนมัติต้องใช้ความน่าเชื่อถือ ความแข็งแกร่ง ความมีประสิทธิภาพสูง และเทคโนโลยีที่ทันสมัยที่สุด ซึ่งคุณสมบัติที่กล่าวมานั้นเป็นสิ่งที่เข้ากันกับธุรกิจอุตสาหกรรมยานยนต์มากที่สุด สิ่งเหล่านี้ทำให้คอนติเนนทอลยังคงเป็นหนึ่งในผู้นำทางด้านระบบช่วยเหลือผู้ขับขี่ขั้นสูงและระบบขับเคลื่อนอัตโนมัติ”

สำหรับยานยนต์ไร้คนขับจะเป็นองค์ประกอบหลักสำคัญสำหรับเมืองอัจฉริยะ (Smart Cities) ในอนาคต เนื่องด้วยผู้เชี่ยวชาญได้วิเคราะห์ว่ายานยนต์ดังกล่าวจะเป็นตัวช่วยที่จะสามารถแก้ปัญหาเรื่องการจราจรติดขัดในเขตเมือง นอกจากนี้ยานยนต์ไร้คนขับยังสามารถใช้งานได้ตลอด 24 ชั่วโมง นักออกแบบนวัตกรรมผังเมืองเล็งเห็นว่ายานยนต์ไร้คนขับจะเป็นตัวแปรหลักสำคัญที่จะทำให้อุตสาหกรรมหันมาใช้บริการระบบขนส่งสาธารณะแทนการใช้น้ำมันส่วนตัวส่วนบุคคล นอกจากนี้สำหรับกลุ่มคนที่ไม่มีเวลาว่างในการรับสินค้าและพัสดุด้วยตนเองเนื่องด้วยจากการทำงานหรือการเรียนหนังสือ ยานยนต์ไร้คนขับกับหุ่นยนต์เดลิเวอรี่ก็สามารถตอบโจทย์ไลฟ์สไตล์ของประชากรกลุ่มนี้ได้ดีที่สุดในขณะที่ทำหน้าที่ส่งของให้ถึงที่พักอาศัย

เซลส์ได้ร่วมมือกับ บริษัท Airflow Truck Company ในการออกแบบและสร้างรถบรรทุก สำหรับงานหนักที่มีประสิทธิภาพสูงและมีอากาศ พลศาสตร์สูง : Starship (รู้จักกันในชื่อ Class 8 ในสหรัฐอเมริกา) ด้วยการรวบรวมสุดยอด เทคโนโลยีที่มีอยู่ในปัจจุบัน และสร้างขึ้นมาเอง โดย มุ่งเน้นที่จะค้นหาว่าการขนส่งสินค้าทางถนนที่ ประหยัดพลังงานสามารถทำได้ในวันนี้ และยก ระดับประเด็นการพูดคุยเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลง พลังงานที่จะถูกนำมาใช้

อากาศพลศาสตร์

- Cab (หัวเท่ง) ออกแบบตามหลักอากาศ พลศาสตร์แบบ Hyper-Aerodynamic ซึ่งทำ การรบกวนไฟเบอร์ 100%
- บานประตูหน้าต่าง กระงะหน้าแบบแอ็คทีฟ (ทำงานตามอุณหภูมิเพื่อให้อากาศพลศาสตร์ สูงสุดและมีประสิทธิภาพสูงสุด) เมื่อเปิดใช้งาน อากาศสามารถไหลผ่านหน้าและเข้าไปในห้อง เครื่องช่วยให้ระบายความร้อนได้ดี เมื่อไม่จำเป็นต้องระบายความร้อนบานประตูหน้าต่างจะถูกปิด โดยอัตโนมัติปล่อยให้อากาศเปลี่ยนเส้นทางรอบ รถ ผลที่ได้คือแรงต้านอากาศพลศาสตร์น้อยลง และลดการสิ้นเปลืองเชื้อเพลิง ประโยชน์ที่เพิ่มขึ้น ของบานประตูหน้าต่างที่ใช้ทำงานอยู่คือการลดเวลา อุณหภูมิในท่ามกลางสภาพอากาศหนาวเย็น
- ส่วนหาง : ออกแบบให้หางเป็นรูปทรง แอโรไดนามิกเพื่อให้รถบรรทุกคล่องตัว และลด การกระเทาะลม แผ่นด้านข้างที่ยาวช่วยรักษาสภาพ อากาศช่วยลดแรงลากด้านหลัง

ประสิทธิภาพ

- ระบบเติมลมยางอัตโนมัติช่วยให้มั่นใจถึงแรงดัน ลมยางที่สม่ำเสมอ
- การกำหนดค่าเพลาดาวนัสปิด โดยใช้การ ควบคุมเครื่องยนต์ขั้นสูง และเกียร์ธรรมดาแบบ อัตโนมัติให้ประสิทธิภาพที่ดีขึ้นรวมถึงกำลังที่ดี
- แผงโซลาร์เซลล์ขนาด 5,000 วัตต์บนหลังคารถ พ่วง จะชาร์จแบตเตอรี่หลัก 48 โวลต์บนรถ แบบเตอริสำรองให้พลังงานเครื่องปรับอากาศและ อินเวอร์เตอร์สำหรับการไหล 120 โวลต์ เมื่อ แปลงลงเป็น 12 โวลต์โดยตัวแปลง DC-to-DC ที่ ติดตั้งไว้ มันจะจ่ายไฟให้กับระบบทั่วไปใน รถบรรทุก เช่นที่ปั๊มน้ำฝน, มอเตอร์เป่าลม, เครื่องเป่าลม, เกจ และส่วนประกอบไฟฟ้าอื่น ๆ
- ระบบเพลลาไฮบริดไฟฟ้า : มอเตอร์ไฟฟ้าและ เพลลาแกนเพลลาขับเคลื่อนไปขับเคลื่อน เป็นการเพิ่ม พลังงานขณะปีนเขา เกจที่ใช้เชื้อเพลิงมากที่สุด ต่อโบล์ เพลลาไฮบริดใช้การเบรกแบบเปลี่ยนวิถีเพื่อ ชาร์จแบตเตอรี่กลับ โดยการจับพลังงานในขณะที่ ชะลอตัวลงหรือในขณะที่ลดระดับลง

เทคโนโลยีเซลล์

- เซลล์ให้คำปรึกษาด้านเทคนิคเกี่ยวกับส่วน ประกอบเครื่องยนต์และระบบขับเคลื่อน รวมถึงคำ แนะนำสำหรับความต้องการน้ำมันหล่อลื่นสำหรับ ใช้ในรถบรรทุกสตาร์ชิพ รถบรรทุกใช้น้ำมัน เครื่องสำหรับงานหนักรุ่นต่อไปของเซลส์ที่มี ความหนืดต่ำสังเคราะห์อย่างเต็มที่ การใช้น้ำมัน หล่อลื่นพื้นฐานสังเคราะห์พร้อมเทคโนโลยีเสริม ชั้นสูง ช่วยป้องกันการสึกหรอ คราบสกปรก และการแตกหักของน้ำมัน ความหนืดต่ำกว่า ให้การประหยัดน้ำมันเชื้อเพลิงที่เหนือกว่าเมื่อ เทียบกับ SAE 15W-40 แบบเดิม เทคโนโลยีการ หล่อลื่นมีความหนืดเท่ากับ Shell Rimula Ultra E+ และได้รับการทดสอบโดย OEM จากทั่วโลก
- อินเวอร์เตอร์ไฟร์สใช้น้ำมันหล่อลื่นเซลส์ชนิด สังเคราะห์เต็มรูปแบบรวมถึงน้ำมันเกียร์ Spirax S6 GXME 75W-80, น้ำมันเฟืองท้าย Spirax S5 ADE 75W-85 และน้ำมัน Spirax S6 GME 40



Starship

Pushing the Boundaries of Efficiency



ธนันท์ ทรัค

Scania Private Dealer ตัวแทนสแกนเนียอิสระ รายแรกของประเทศไทย

นครพนมประตูเชื่อมโยงระหว่างไทย ลาว เวียดนาม จีน ซึ่งในปัจจุบันมีความเปลี่ยนแปลงหลายประการแน่นอนว่าเป็นไปในทิศทางที่ดี ในเขตพื้นที่ชายแดนไทย-ลาวทางด้านนี้มีประตูเข้าออกหรือด่านสากลอยู่สามแห่ง เป็นทางเข้าออกทางบกที่เชื่อมโยงโดยสะพาน ประตูแห่งแรกที่เปิดให้บริการคือที่จังหวัดหนองคาย และถัดมาเปิดขึ้นอีกแห่งคือจังหวัดมุกดาหาร ต่อเนื่องมาถึงสะพานแห่งที่สามคือนครพนม

ปัจจุบันทางฝั่งมุกดาหารสินค้าผ่านแดนส่วนใหญ่จะเป็นสินค้าแฟชั่น ชิ้นส่วนอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ ชิ้นส่วนรถยนต์ ทางฝั่งนครพนมสินค้าสำคัญคือผลไม้สดที่มีปลายทางอยู่ที่ประเทศจีน ซึ่งเติบโตต่อเนื่องติดต่อกันมาหลายปี

วันนี้สำหรับแวดวงขนส่งและรถบรรทุกขนาดใหญ่ นครพนมเป็นปลายทางสำคัญในการรับส่งสินค้าแน่นอนว่าวันนี้สินค้าหลักที่สำคัญยังเป็นผลไม้ เพราะตลาดจีนที่อยู่ทางตอนล่างนั้นนับว่าเป็นตลาดใหญ่ผลไม้ไทยที่ออกด่านนี้เดินทางไปรองรับความต้องการของผู้คนในสามมณฑล

ในอนาคตจะมีสินค้าประเภทอื่นเพิ่มเติมหรือเกิดขึ้นเป็นดาวเด่นดวงใหม่ก็ยังไม่แน่นอน แต่ไม่ว่าจะเป็นสินค้าประเภทใดจะเข้าหรือออกย่อมต้องพึ่งพาการขนส่งด้วยรถบรรทุกอยู่ดี Asian Trucker มองว่านักธุรกิจจีนย่อมที่จะต้องมองหาโอกาสในการสร้างความเติบโตให้ธุรกิจของตนเองอย่างแน่นอน แต่จะเป็นอะไร จะเกิดขึ้นได้ไหมนั้น และเมื่อไหร่ ย่อมต้องดูองค์ประกอบอื่นๆ อีกหลายประการ (ซึ่งหมายรวมไปถึงการทำงานของภาครัฐด้วยเช่นกัน)

เรามาถึงนครพนมด้วยประเด็นหลักคือการมาพูดคุยกับไพรวาท ดีลเลอร์ (Private Dealer) หรือ

ตัวแทนจำหน่ายอิสระรายแรกของสแกนเนีย บริษัทธนันท์ ทรัค จำกัด แต่ท้ายที่สุดแล้วเราได้รับรู้และเห็นในอีกหลากหลายมิติของภาคขนส่งที่กำลังเคลื่อนไหวอยู่ในพื้นที่นครพนม

ธนันท์ ทรัค บทบาทใหม่ผู้รับและบุกเบิก

บุคคลที่เรามาสนทนาด้วยคือคุณเทวินทร์ ตรียะชาติ หุ่นส่วนผู้จัดการ (ร่วม) ดูแลฝ่ายขายลูกค้ารายใหญ่ ศูนย์บริการและอะไหล่ คุณเทวินทร์นอกจากจะให้ข้อมูลความเป็นมาเป็นไปในการเข้ามาเป็นส่วนหนึ่งของสแกนเนีย ประเทศไทย ของธนันท์ ทรัค ยังให้ข้อมูลพื้นฐานของนครพนมในส่วนที่เกี่ยวข้องกับรถใหญ่และภาคการขนส่งที่ผ่านเข้ามาในนครพนมให้กับ Asian Trucker อีกด้วย

รูปแบบธุรกิจที่ธนันท์ ทรัค ร่วมกับสแกนเนียนั้นเรียกว่า ไพรวาท ดีลเลอร์ (Private Dealer) โดยรูปแบบของไพรวาท ดีลเลอร์ คุณเทวินทร์ อธิบายให้ฟังว่า เป็นรูปแบบของการทำธุรกิจในรูปแบบของการเป็นพาร์ทเนอร์กันทางธุรกิจ โดยธนันท์ ทรัค ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นศูนย์บริการและจัดจำหน่ายรถบรรทุกของสแกนเนีย ดูแลพื้นที่ในเขตจังหวัดนครพนม มุกดาหาร บึงกาฬ

คุณเทวินทร์ย้อนความให้ฟังว่าแรกเริ่มเดิมทีทางสแกนเนียมีพื้นที่เป้าหมายอยู่ที่อุดร อุบล โคราช โดยเริ่มลงพื้นที่ทางอุดรและมีโอกาสได้พบกับญาติของคุณณภัทช์ ที่ชมธนานนท์ ผู้บริหารของ ธนันท์ ทรัค เนื่องด้วยทางอุดรยังไม่มีความสนใจที่จะลงทุนในช่วงนี้ จึงแนะนำให้ทางสแกนเนียลองมาสำรวจดูทางนครพนม หลังจากการได้พบกันของสแกนเนียกับธนันท์ ทรัค ได้เห็นพื้นที่ได้เข้าใจถึงพื้นฐานของภาคขนส่งที่เคลื่อนไหวอยู่ในเขตพื้นที่นครพนม รวมไปถึงความพร้อมที่ทางธนันท์ ทรัค มีอยู่ ทำให้เกิดการพูดคุยต่อเนื่อง จนในท้ายที่สุดนำมาสู่บทสรุป

รูปแบบของไฟรเวท ดีเซลเลอร์ จะเป็น
กุญแจสำคัญที่ทำให้พื้นที่ให้บริการ
ของสแกนเนียสามารถขยายรองรับ
การเติบโตของธุรกิจได้อย่างทั่วถึง
ทำให้ลูกค้าได้รับบริการที่มีคุณภาพ
สามารถใช้รถขับเคลื่อนธุรกิจได้
อย่างเต็มประสิทธิภาพ



คุณณปภัทช์ ทิฆรณานนท์
ประธานบริหาร



คุณปรมาพร ทีชรนานนท์
หุ้นส่วนผู้จัดการ ดูแลด้านการเงินและการขายรายย่อย

ในการแต่งตั้งให้ธนนท์ ทวีค เป็นพาร์ทเนอร์กับ สแกนเนียในการให้บริการดูแลและจำหน่ายสินค้า ภายใต้แบรนด์สแกนเนีย ดูแลพื้นที่ในเขตนครพนม มุกดาหาร บึงกาฬ ในรูปแบบที่เรียกว่า ไพรเวท ดีลเลอร์ (ตัวแทนจำหน่ายอิสระ)

สำหรับแนวธุรกิจแบบไพรเวท ดีลเลอร์นี้ ในยุโรปเป็นเรื่องปกติของสแกนเนีย ซึ่งทางสแกนเนียเข้ามาเป็นเวลานานแล้ว เป็นการขยายภาคการบริการและการดูแลลูกค้าให้ได้ทั่วถึง ในประเทศไทยทางธนนท์ ทวีค เป็นเจ้าแรกที่รับการแต่งตั้งจากทางสแกนเนีย ประเทศไทย

แน่นอนว่าผู้ที่ จะได้รับการแต่งตั้งให้ได้เป็นไพรเวท ดีลเลอร์ของสแกนเนียคงไม่ใช่ใครก็ได้ แต่ต้องมีความพร้อม อยู่ในภาคบริการเรื่องขนส่งและรถบรรทุกขนาดใหญ่อยู่แล้ว รวมไปถึงรายละเอียดสำคัญอีกหลายเรื่อง ที่ทางสแกนเนียมีข้อกำหนดเอาไว้ ที่จะต้องผ่าน โดยเฉพาะเรื่องการใส่ใจให้ความสำคัญในเรื่องสิ่งแวดล้อมควบคู่ไปกับการทำธุรกิจด้วย

ธุรกิจที่ธนนท์ ทวีค ทำอยู่แต่เดิมคือให้การซ่อมบำรุงหัวและหางของรถบรรทุกหลากหลายแบรนด์อยู่แล้ว คุณเทวินทร์เล่าให้ฟังว่างานของธนนท์ ทวีค ลูกค้าหลักแต่ต้นคือในส่วนของหางลาก ซึ่งทางธนนท์ ทวีค เป็นผู้บุกเบิกในเรื่องการให้บริการซ่อมบำรุงหางให้กับพ่นัสเป็นเจ้าแรก (Co Service) ด้วยเหตุนี้งานที่เข้ามาในส่วนของหางลากนั้นจะเป็นลักษณะที่เรียกว่า “หางนำหัว” คุณเทวินทร์อธิบายให้ฟังว่าเนื่องจากดูแลหางให้กับทางพ่นัส ลูกค้าของพ่นัสมีหลายบริษัท แต่ละบริษัทใช้รถหัวลากต่างแบรนด์คละกันไป แรกเริ่มรถยังอยู่ในสัญญาให้บริการกับแบรนด์ เวลาจะดูแลรถก็จะวิ่งไปที่ศูนย์ของแบรนด์ ส่วนหางก็จะวิ่งมาที่นี้ ต่อมาเมื่อหัวหมดระยะประกันกับทางแบรนด์ ส่วนใหญ่ก็จะมาให้ทางธนนท์ ทวีค ดูแล เพราะส่งหางเข้าที่ธนนท์ ทวีคอยู่แล้ว และรู้ว่าทางธนนท์ ทวีค ทำหัวด้วย รู้ในคุณภาพมาตรฐานการให้บริการ การนำทั้งหัวและหางเข้าที่เดียวสามารถให้บริการเบ็ดเสร็จในจุดเดียว ทำให้ประหยัดทั้งเวลาและต้นทุน รถสามารถกลับไปทำงานได้อย่างรวดเร็ว

ขีดความสามารถที่หลากหลาย

แล้วการทำแบรนด์อื่นควบคู่ไปกับการดูแลบริหารจัดการสแกนเนีย ทางสแกนเนียยอมหรือ? Asian Trucker ถามด้วยความสงสัย คุณเทวินทร์บอกว่า

ลักษณะที่แท้จริงของไพรเวท ดีลเลอร์ คือ คู่หรือศูนย์ให้บริการรถบรรทุกที่มีความชำนาญในเรื่องการซ่อมรถบรรทุกอยู่แล้ว สามารถดำเนินการในการซ่อมบำรุงรถสแกนเนียควบคู่ไปด้วยได้ โดยได้รับการแต่งตั้งจากสแกนเนียอย่างเป็นทางการ ได้รับการถ่ายทอดเทคโนโลยีต่างๆ ในการดูแลซ่อมบำรุง รวมไปถึงสนับสนุนเรื่องอะไหล่ต่างๆ และสามารถจำหน่ายรถบรรทุกสแกนเนียควบคู่ไปด้วย แต่มีข้อแม้สำคัญคือในส่วนของงานขายรถนั้นจะต้องเป็นสแกนเนียแบรนด์เดียวเท่านั้น รวมไปถึงพื้นที่ให้บริการในการซ่อมบำรุงต้องแยกส่วนของสแกนเนียออกจากแบรนด์อื่นๆ อย่างชัดเจน พื้นที่ในการซ่อมบำรุงต้องมีสัดส่วนเป็นของสแกนเนียห้าสิบเปอร์เซ็นต์ ส่วนซ่อมบำรุงต้องสร้างพื้นที่จัดเก็บน้ำมันจากการซ่อมบำรุงไม่ให้ไหลออกไปสู่สิ่งแวดล้อมโดยเด็ดขาด เป็นต้น

ธนนท์ ทวีค บริหารงานโดยสามผู้บริหารหลัก แยกส่วนในการดูแลงานต่างๆ อย่างชัดเจน คุณณภัทท์ ที่ธนนานนท์ ประธานบริหาร ดูแลภาพรวม คุณปรมาพร ที่ธนนานนท์ หัวหน้าผู้จัดการ ดูแลด้านการเงินและการขายรายย่อย คุณเทวินทร์ ตรียะชาติ หัวหน้าผู้จัดการ (ร่วม) ดูแลฝ่ายขายลูกค้ารายใหญ่

ตอนนี้ในส่วนให้บริการของสแกนเนียกำลังอยู่ในช่วงปรับปรุงและก่อสร้างเพิ่มเติม เพื่อให้สมบูรณ์เป็นไปตามข้อกำหนดของสแกนเนีย แต่ก็เปิดให้บริการกับลูกค้าของสแกนเนียในการนำรถเข้ามาใช้บริการแล้ว คุณเทวินทร์กล่าวว่า ลูกค้าของสแกนเนียในย่านนี้รอให้สแกนเนียมาเปิดมานานแล้ว ซึ่งพอทราบข่าวก็เริ่มมีรถเข้ามาใช้บริการแล้ว ยิ่งรวมไปถึงมาติดต่อสอบถามข้อมูลอยู่ตลอด คุณเทวินทร์เชื่อว่าเมื่อเปิดให้บริการเต็มรูปแบบจะมีรถสแกนเนียเข้ามาใช้บริการเพิ่มมากขึ้น เพราะบริษัทขนส่งหลายรายที่มีที่ตั้งอยู่ที่นครพนมต่างมีรถหัวลากของสแกนเนียประจำฟลีทอยู่ ทั้งฟลีทขนาดใหญ่และขนาดกลาง

แต่เดิมจุดให้บริการในโซนภาคอีสานของสแกนเนีย จุดสุดท้ายอยู่ที่จังหวัดขอนแก่น เมื่อธนนท์ ทวีค เปิดให้บริการในส่วนของสแกนเนียเซอวิซอย่างเป็นทางการ รถสแกนเนียที่ผ่านเข้าออกในเขตพื้นที่โซนนี้ก็จะมีความสะดวกสบายเพิ่มมากขึ้น ซึ่งเป็นนโยบายของสแกนเนีย ประเทศไทย ที่จะให้บริการลูกค้าของสแกนเนียได้อย่างทั่วถึง

ซึ่งในรูปแบบของไพรเวท ดีลเลอร์ จะเป็นกฎแ

สำคัญที่ทำให้พื้นที่ให้บริการของสแกนเนียสามารถขยายรองรับการเติบโตของธุรกิจได้อย่างทั่วถึง ทำให้ลูกค้าได้รับบริการที่มีคุณภาพ สามารถใช้รถขับเคลื่อนธุรกิจได้อย่างเต็มประสิทธิภาพ

เมื่อถามถึงข้อดีของไพรเวท ดีเลอร์ในเชิงธุรกิจ คุณเทวินทร์ตอบว่า “ในส่วนของธนนนท์ ทรัค ซึ่งเปิดให้บริการซ่อมบำรุงแบรนด์อื่นอยู่แล้ว เป็นธุรกิจดั้งเดิมก็ยังสามารถทำต่อไปได้ ถือเป็นเรื่องที่ดี เพราะลูกค้าเก่ายังมาหาธนนนท์ ทรัค อยู่เสมอ ทำให้ธนนนท์ ทรัค มีโอกาสให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าสแกนเนียกับลูกค้า เพราะไม่ว่าในอนาคตเขาอาจจะมีโอกาสได้ทดลองใช้สแกนเนีย ซึ่งลูกค้าเดิมเองก็บอกกับทางธนนนท์ ทรัค ว่ารู้สึกดีกับธนนนท์ ทรัค เพราะเห็นถึงมาตรฐานที่เติบโตขึ้นของธนนนท์ ทรัค ซึ่งได้รับความไว้วางใจจากสแกนเนีย”

การทำธุรกิจร่วมกันกับสแกนเนีย คุณเทวินทร์กล่าวว่า ดำเนินอย่างค่อยเป็นค่อยไป ทางสแกนเนียไม่ต้องการให้ธนนนท์ ทรัค ลงทุนจำนวนมากในครั้งเดียว หลักการเหมือนกับในยุโรป เช่นมีพื้นที่ใหม่ที่เริ่มมีลูกค้าของสแกนเนียใช้งานรถอยู่ สแกนเนียก็ใช้รูปแบบของโมบายเซอร์วิสไปดูแลลูกค้า พอลูกค้าในพื้นที่เริ่มมีมากขึ้นก็นำตู้คอนเทนเนอร์ไปตั้งเพื่อขยายการรับบริการให้ลูกค้า ต่อมาเมื่อธุรกิจเริ่มเติบโต ลูกค้าเพิ่มมากขึ้นจนเกินขีดความสามารถของสำนักงานแบบตู้คอนเทนเนอร์ จึงเปิดขึ้นมาเป็นศูนย์บริการ ด้วยแนวความคิดและวิธีการแบบนี้ทำให้ไม่ต้องแบกรับภาระเรื่องต้นทุนที่มากเกินไป (ค่อยๆ ขยับขยาย ไปตามจำนวนของลูกค้า) ทำให้สามารถสร้างธุรกิจได้อย่างมั่นคงและยั่งยืน ซึ่งทางธนนนท์ ทรัค เองมองว่านี่คือรูปแบบที่ดี

ธนนนท์ ทรัค เมื่อเปิดตัวเป็นสแกนเนีย ไพรเวท ดีลเลอร์ขึ้น ไม่ต้องแบกรับค่าลงทุนที่หนักเกินไป เพราะมีความพร้อมเดิมทั้งสถานที่ เครื่องมือ และช่างเป็นทุนเดิมอยู่แล้ว การสานต่อธุรกิจที่ต่อยอดออกมา นี่จึงไม่ยุ่งยาก และสามารถเริ่มต้นได้อย่างรวดเร็ว

มาตรฐานความเป็นสแกนเนียในแง่ของการสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ การดำเนินธุรกิจ สิ่งสำคัญประการหนึ่งคือการใส่ใจเรื่องสิ่งแวดล้อม การให้

ความสำคัญกับการดำเนินการที่มุ่งเน้นไปสู่ความยั่งยืน เราจึงเห็นรายละเอียดที่ต้องมีเมื่อจะดำเนินการร่วมเป็นพาร์ทเนอร์กับสแกนเนียคือการต้องมีระบบจัดการกับเรื่องของสิ่งแวดล้อมในส่วนของ การซ่อมบำรุง การจัดการเรื่องของเสียไม่ให้ออกไปสู่สิ่งแวดล้อม เป็นต้น

Asian Trucker มีโอกาสได้เดินชมสถานที่ซึ่งอยู่ในระหว่างการปรับปรุงให้สมบูรณ์ เป็นไปตามมาตรฐานของแบรนด์สแกนเนีย ซึ่งในระหว่างนี้ช่างของธนนนท์ ก็สลับสับเปลี่ยนเข้าอบรมที่สแกนเนียตามโปรแกรมที่สแกนเนียได้วางไว้ เพื่อที่จะสามารถให้บริการดูแลผลิตภัณฑ์ของสแกนเนียได้อย่างถูกต้อง สามารถส่งมอบรถที่มีประสิทธิภาพกลับสู่มือลูกค้าตามกำหนดให้ลูกค้านำรถกลับไปใช้งานได้

คุณเทวินทร์กล่าวเพิ่มเติมว่า ธนนนท์ ทรัค เองก็มีกิจการวิ่งขนส่งผลไม้อยู่ ทำให้มีความเข้าใจธรรมชาติการใช้งานของรถเป็นอย่างดี สามารถเตรียมความพร้อมเพื่อรองรับการเข้าบำรุงรักษาได้ตรงตามวัตถุประสงค์ ยกตัวอย่างเช่นรู้เวลาวิ่งเข้า-ออกด่านของรถบรรทุก รู้ช่วงเวลาที่รถจอดพัก ซึ่งสิ่งเหล่านี้ทำให้สามารถจัดสรรตารางเวลา คน และเครื่องมือเพื่อรองรับงานได้ตรงจุดประสงค์

นอกจากทำตามมาตรฐานของแบรนด์แล้ว ธนนนท์ ทรัค เองยังเพิ่มเติมในเรื่องของความใส่ใจอื่นๆ เข้าไปในการให้บริการด้วย เพราะเข้าใจธรรมชาติของธุรกิจขนส่ง มีการสร้างห้องรับรองคนขับรถ เมื่อรถเข้ามาบริการ คนขับเองก็ต้องการบริการเช่นเดียวกัน ห้องพักมีสวนที่นอน ส่วนตู้ทีวี มีเครื่องซักผ้าให้กับแม่บ้านของคนขับรถ มีที่ตากผ้า รายละเอียดเล็กๆ น้อยๆ เหล่านี้เป็นความใส่ใจที่เกิดขึ้นจากความเข้าใจอย่างแท้จริง ทำให้บรรดาคนขับรถรู้สึกดีทุกครั้งที่เรารถเข้ามาบริการ ส่งผลให้เกิดการใช้ซ้ำ ซึ่งสำคัญมาก

Asian Trucker เชื่อว่าด้วยรูปแบบแนวความคิด ความตั้งใจในการทำธุรกิจของธนนนท์ ทรัค เมื่อผนวกเข้ากับวิถีทางในแบบของสแกนเนีย จะทำให้สแกนเนีย ไพรเวท ดีลเลอร์ รายแรกของสแกนเนียประสบความสำเร็จอย่างแน่นอน

“ในส่วนของรบนนท์ ทรัค ซึ่งเปิดให้บริการซ่อมบำรุงแบรนด์อื่นอยู่แล้ว ซึ่งเป็นธุรกิจดั้งเดิมก็ยังสามารถทำต่อไปได้ ถือเป็นเรื่องที่ดี เพราะลูกค้าก็ยังมาหา รบนนท์อยู่เสมอ ทำให้รบนนท์มีโอกาสให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าสแกนเนียกับลูกค้าเพราะไม่แน่ว่าในอนาคตเขาอาจจะมีโอกาสได้ทดลองใช้สแกนเนีย ซึ่งลูกค้าเดิมเองก็บอกกันทางรบนนท์ว่ารู้สึกดีกับรบนนท์ เพราะเห็นถึงมาตรฐานที่เติบโตขึ้นของรบนนท์ที่ได้รับความไว้วางใจจากสแกนเนีย”

คุณเทวินทร์ ตรียะชาติ
หุ้นส่วนผู้จัดการ (ร่วม) ดูแลฝ่ายขายลูกค้ารายใหญ่





ข้ามแดน

ด้านศุลกากรนครพนมเป็นด่านสากล ทุกวันนี้รถบรรทุกที่ออกตรงด่านนี้เป็นหลักคือรถวิ่งขนส่งผลไม้จากประเทศไทย นอกนั้นเป็นสินค้าอุปโภคบริโภค โดยวิ่งข้ามสะพานมิตรภาพไทยลาวแห่งที่สามจังหวัดนครพนมประเทศไทย ไปยังท่าแขกฝั่งประเทศลาว เมื่อรถหัวลากวิ่งข้ามสะพานเข้าสู่ฝั่งลาวแล้ว จะมีลานปูนกว้างอยู่ตรงด่าน ซึ่งลานนี้บรรดารถบรรทุกของไทยจะยกตู้ลงจากเทลเลอร์ จากนั้นตู้จะถูกยกขึ้นเทลเลอร์ของรถบรรทุกจากเวียดนาม ซึ่งจะทำหน้าที่วิ่งจากลาวข้ามแดนไปยังเวียดนาม ต่อจากนั้นจะวิ่งในประเทศเวียดนามตรงไปยังชายแดนจีนซึ่งจะทำการเปลี่ยนตู้ที่นั่นอีกครั้งหนึ่งให้กับรถบรรทุกจากจีนเพื่อจะนำส่งผลไม้ไปยังปลายทางผู้รับ และผลไม้ก็จะถูกกระจายออกไปสู่บรรดาผู้ค้าปลีกต่อไป

คุณเทวินทร์พา Asian Trucker ข้ามแดนไปดูลานขนถ่ายสินค้า ซึ่งในช่วงเวลาที่เราข้ามไปยังเช้าอยู่ รถจากฝั่งไทยยังไม่ข้ามแดนมา แต่ก็ก็มีบรรดารถบรรทุกจากเวียดนามจำนวนหนึ่งมาจอดรออยู่แล้ว คุณเทวินทร์บอกว่าถ้าเป็นเดือนที่ผลไม้ออก ลานแห่งนี้จะเต็มไปด้วยรถบรรทุกคึกคัก เข้าออกกันเกือบทั้งวัน

เราเดินสำรวจดูบรรดารถบรรทุกจากเวียดนาม ส่วนใหญ่จะใช้รถบรรทุกใช้แล้วจากอเมริกา ซึ่งเป็นรถแบบหน้ายาวที่มีห้องโดยสารค่อนข้างกว้าง เหมาะกับการวิ่งทางไกล แต่ละประเทศมีแนวทางในการเลือกใช้

จุดเปลี่ยนถ่ายสินค้า

ด่านนครพนม-ท่าแขก

ฝั่งลาว





รถบรรทุกแตกต่างกัน อีกทั้งวิถีทางในการดำเนินธุรกิจก็แตกต่างกันไปตามแต่ละประเทศ แต่เมื่อต้องร่วมมือกันในการขนส่งสินค้าก็ต้องมีข้อตกลงร่วมกัน ผู้ประกอบการจากไทยที่ขนส่งสินค้าผลไม้สดไปยังจีนส่วนใหญ่จะมีพันธมิตรคู่ค้าชาวเวียดนามจัดตั้งเป็นบริษัทขึ้นในเวียดนามเพื่อรับช่วงต่อในการนำสินค้าส่งไปถึงจีน ซึ่งมีความจำเป็นที่จะต้องเป็นพันธมิตรที่สามารถไว้วางใจได้ในการดูแลสินค้า เพราะผลไม้สดนั้นต้องการความใส่ใจในการขนส่ง โดยเฉพาะเรื่องของอุณหภูมิตู้เย็น

นอกจากไปดูจุดขนถ่ายสินค้าแล้วคุณเทวินทร์ยังพาไปพบปะกับบริษัท J&K หนึ่งในผู้ขนส่งผลไม้สดไปจีน มีโอกาสได้นั่งลงสนทนากับคุณเกรียงไกร ผู้บริหารและเจ้าของ J&K ได้รับรู้ข้อมูลและเรื่องราวเกี่ยวกับการขนส่งผลไม้ข้ามแดนที่น่าสนใจมากมาย

นครพนมในวันนี้ปรับเปลี่ยนไปมากมาย ส่วนหนึ่งนั้นต้องยอมรับว่ามาจากการเติบโตขึ้นของกิจการขนส่งผลไม้สดข้ามแดนไปยังประเทศจีน ในพื้นที่ใกล้กับสะพานมิตรภาพไทย-ลาว จะเป็นที่ตั้งของบริษัทขนส่งสินค้าต่างๆ จอดไว้ด้วยรถหัวลากและเทลเลอร์ที่บรรทุกตู้สินค้าซึ่งส่วนใหญ่เป็นตู้เย็น การขนส่งสินค้าทางรถจากไทยไปจีนจะใช้เวลาประมาณสี่วัน สำหรับผลไม้สดเวลาในการขนส่งจะเป็นตัวแปรสำคัญยิ่ง ผู้ขนส่งต้องใช้ตู้สินค้าแบบตู้เย็นในการขนส่งอุณหภูมิของตู้ที่เปลี่ยนแปลงในการขนส่งจะมีผลกระทบต่อสินค้าคือผลไม้เป็นอย่างมาก ด้วยเหตุนี้ทั้งรถ ตู้สินค้า คนขับจึงมีความสำคัญและสัมพันธ์กันเป็นอย่างยิ่ง คนขับรถนอกจากขับรถแล้ว ยังต้องมีความรู้เบื้องต้นในการดูแลระบบทำความเย็นของตู้ด้วย



ฮีโน่ 500 วิคเตอร์ รุ่นปรับโฉมใหม่ ปี 2019



ฮีโน่ 500 วิคเตอร์ นีโอ (Hino 500 Victor Neo) ภายใต้แนวคิด ล้ำด้วยดีไซน์ที่ผสานสุดยอดสมรรถนะแห่งความประหยัด และความแข็งแกร่งพลัง

มร.ชิน นาคามูระ กรรมการผู้จัดการใหญ่ พร้อมด้วย คุณ อำนวย พงษ์วิจารณ์ กรรมการรองกรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท ฮีโน่มอเตอร์สเซลส์ (ประเทศไทย) จำกัด ร่วมแถลงข่าวได้เปิดตัวผลิตภัณฑ์รถบรรทุก HINO 500 VICTOR โฉมใหม่ ซึ่งบริษัท ฮีโน่ 500 วิคเตอร์ ผู้ประเทศไทยเมื่อเดือนกันยายน 2558 หรือปี 2015 เป็นการสร้างมิติใหม่ให้กับวงการรถบรรทุกในประเทศไทยมาจนถึงวันนี้ ฮีโน่จะสร้างความตื่นตะลึงให้กับวงการอีกครั้ง ด้วยการแนะนำรถบรรทุกโฉมใหม่ ภายใต้ชื่อ ฮีโน่ 500 วิคเตอร์ นีโอ (Hino 500 Victor Neo) ภายใต้แนวคิด ล้ำด้วยดีไซน์ที่ผสานสุดยอดสมรรถนะแห่งความประหยัด และความแข็งแกร่งทรงพลังสมเป็นเอกลักษณ์ความคุ้มค่าจากฮีโน่

ฮีโน่ 500 วิคเตอร์ นีโอ ได้รับการออกแบบรูปปลั๊กอินภายนอกใหม่ เพื่อแสดงถึงความแข็งแกร่ง ทรงพลัง ให้มีความเด่นชัดมากยิ่งขึ้น ด้วยดีไซน์ใหม่ของกระจังหน้าแบบสีใหม่ทันสมัยขึ้น เหมาะกับการใช้งานทุกสภาพผลานกับสมรรถนะอันยอดเยี่ยมจากขุมกำลังของเครื่องยนต์รหัส A09C-TH ดีเซลคอมมอนเรลเทอร์โบอินเตอร์คูลเลอร์ 4 จังหวะ 6 สูบ ให้กำลังสูงสุด 344 แรงม้า และแรงบิดสูงสุดเต็มประสิทธิภาพเปี่ยมด้วยสมรรถนะที่แข็งแกร่งเกินนิยามและประหยัดน้ำมันดีเยี่ยม

หลังจากการทดสอบพิสูจน์แล้วว่า ประหยัดกว่าคู่แข่งถึง 3% พร้อมทั้งปรับอัตราทดเฟืองท้ายใหม่ (Super Hi-speed) ช่วยประหยัดเชื้อเพลิงได้สูงสุด เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในทุกการขนส่ง นอกจากนั้นสวิตช์เพิ่มรอบเดินเบา (Idle Up) ช่วยการออกตัวการขึ้นทางชัน ส่วนในเรื่องของแข็งแกร่ง ทนทาน ตามแบบฉบับของฮีโน่ ด้วยมาตรฐานใหม่ของแชสซีที่สูงขึ้น ออกแบบให้สะดวกรวดเร็วในการต่อตัวถัง และที่สำคัญที่สุด ฮีโน่ เน้นย้ำความปลอดภัยยิ่งขึ้น ด้วยระบบเบรก Full air brake และระบบเบรก ABS พร้อมด้วย IQ-san ระบบปฏิบัติการอัจฉริยะ ควบคุมและติดตามการขับขี่ เป็นอุปกรณ์เพื่อเลือกที่ท่านเลือกใช้ทุกรุ่น นอกจากนั้น ได้มีการปรับปรุงรูปทรงของท่อไอเสียและกะทะล้อใหม่ ลดน้ำหนักเบาลงเพิ่มประสิทธิภาพในการบรรทุกให้ดีขึ้น

เราเชื่อมั่นว่า ฮีโน่ 500 วิคเตอร์ นีโอ รุ่นปรับโฉมใหม่ นี้ จะตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้เป็นอย่างดี เราได้เตรียมจัดกิจกรรมการตลาดอย่างเข้มข้น เพื่อให้ลูกค้าได้สัมผัสกับฮีโน่ 500 วิคเตอร์ นีโอ รุ่นปรับโฉมใหม่ ได้ที่ตัวแทนจำหน่ายรถบรรทุกฮีโน่กว่า 94 แห่ง พร้อมทั้งจะให้บริการลูกค้าทั่วประเทศ และนอกเหนือจากนี้ ฮีโน่เป็นเจ้าแรกในประเทศไทยที่กล้ารับประกันผลิตภัณฑ์ยาวนานถึง 5 ปี โดยไม่จำกัดระยะทาง ทั้งรถบรรทุกและรถโดยสารทุกรุ่น เพื่อตอกย้ำความเชื่อมั่นในคุณภาพของผลิตภัณฑ์ให้ลูกค้าได้สบายใจในการใช้งานได้อย่างยาวนาน โดยขยายเวลารับประกัน 5 ปี ตั้งแต่วันที่ถึง 31 ธันวาคม 2562

**บริษัท ฮีโน่มอเตอร์ส จำกัด ประเทศญี่ปุ่น,
บริษัท ฮีโน่มอเตอร์สแอมูแปคเจอรัง (ประเทศไทย) จำกัด
และบริษัท ฮีโน่มอเตอร์สเซลส์ (ประเทศไทย) จำกัด**

ประกาศก่อตั้งฐานการผลิตและพัฒนาผลิตภัณฑ์ในประเทศไทย เพื่อใช้เป็นฐานในการเสริมสร้างความแข็งแกร่งของธุรกิจในกลุ่มภูมิภาคอาเซียน โดยตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างถูกต้อง รวดเร็ว และขยายการบริการแบบบูรณาการเพื่อรองรับการเติบโตทางธุรกิจของลูกค้า

บริษัท ฮีโน่มอเตอร์ส จำกัด (HML) สำนักงานใหญ่ ประเทศญี่ปุ่น แต่งตั้ง คุณสมชาย เปลี่ยนแก้ว เป็นกรรมการผู้จัดการใหญ่ของ บริษัท ฮีโน่มอเตอร์สแอมูแปคเจอรัง (ประเทศไทย) จำกัด เพื่อสร้างรากฐานเป็นศูนย์การวางแผนผลิตภัณฑ์และการพัฒนา ในภูมิภาคอาเซียน โดยศูนย์กลางการผลิตแห่งใหม่นี้ ตั้งอยู่บนพื้นที่กว่า 250 ไร่ และจะเริ่มก่อสร้างต้นเดือนกรกฎาคมในปี 2562 คาดว่าพร้อมเริ่มเปิดดำเนินการในปี 2564 ประกอบไปด้วยศูนย์การผลิต และศูนย์พัฒนาผลิตภัณฑ์รวมถึงมีสนามทดสอบพร้อมอาคารปฏิบัติการ โดยใช้เงินลงทุนกว่า 3,560 ล้านบาท เพื่อบรรลุวิสัยทัศน์ตามสโลแกนที่ว่า “เป็นมากกว่ารถบรรทุกและรถยนต์โดยสาร” พร้อมสนับสนุนใน 3 ด้านหลัก เพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืน คือ

1. ผลิตภัณฑ์ต้องตรงกับความต้องการของลูกค้าที่มาพร้อมกับความปลอดภัยและเทคโนโลยีเพื่อสิ่งแวดล้อม
2. การบริการแบบบูรณาการ สามารถปรับเปลี่ยนตามรถยนต์แต่ละคัน
3. พื้นที่กิจกรรมใหม่เพื่อประโยชน์สูงสุดเพื่อสร้างคุณค่าให้กับลูกค้าและสังคมอย่างต่อเนื่องและยั่งยืน

คุณสมชาย เปลี่ยนแก้ว ได้กล่าวว่า เราพยายามทุกวิถีทางเพื่อดำเนินโครงการให้ประสบความสำเร็จ เพื่อให้บริษัทของเราเติบโตอย่างยั่งยืน เรามีเป้าหมายในการให้บริการลูกค้าเพื่อสร้างความพึงพอใจสูงสุด จัดหาผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมที่สุดโดยการผลิตรถยนต์แต่ละคันที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าแต่ละท่านได้อย่างถูกต้องและเหมาะสม ศูนย์กลางการผลิตและพัฒนาผลิตภัณฑ์ได้รวมการวางแผนผลิตภัณฑ์ การพัฒนา และการ

ผลิต รวมทั้งการบริการแบบบูรณาการในอาเซียนไว้ด้วยกัน

นอกจากนี้ คุณสมชาย ยังได้กล่าวอีกว่า กลุ่มบริษัทฮีโน่วางแผนโครงสร้างทางธุรกิจเพื่อบรรลุเป้าหมายการเติบโตอย่างยั่งยืนไปจนถึงปี 2025 (พ.ศ. 2568) โดยกำหนดให้ประเทศไทยเป็นตลาดที่สำคัญแห่งหนึ่งในภูมิภาคอาเซียน และเป็นเสาหลักแห่งที่สองถัดจากญี่ปุ่น สำหรับประเทศไทยจะเป็นศูนย์กลางทางธุรกิจที่สำคัญและเป็นผู้ขับเคลื่อนการผลิตและพัฒนาผลิตภัณฑ์ และการบริการแบบบูรณาการภายในภูมิภาคอาเซียน สำหรับศูนย์แห่งใหม่นี้ จะเป็นศูนย์ที่เสริมสร้างความแข็งแกร่งในการวางแผน การพัฒนาการผลิตสินค้าในประเทศไทย เป็นศูนย์ที่ได้รับการออกแบบให้มีความสามารถในการจัดหาผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมที่สุดสำหรับภูมิภาคอาเซียน ซึ่งได้รับการสนับสนุนจากโรงงานโคกะ (Koga Plant) ซึ่งเป็นโรงงานแม่ในประเทศญี่ปุ่นโดยศูนย์การผลิตและพัฒนาผลิตภัณฑ์จะเริ่มผลิตรถยนต์บรรทุกและรถยนต์โดยสารสำหรับตลาดประเทศไทยในปี 2564 และจะเริ่มผลิตเพื่อส่งออกไปยังตลาดในภูมิภาคอาเซียนประมาณ ปี 2567



นอกจากการสร้างระบบการผลิตและพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่แล้ว ในส่วนทางด้านการขาย มร.ชิน นาคามูระ กรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท ฮีโน่มอเตอร์สเซลส์ (ประเทศไทย) จำกัด ยืนยันว่า พร้อมสนับสนุนและเสริมสร้างการบริการแบบบูรณาการ โดยยกระดับความสามารถวางรากฐานเพื่อรองรับธุรกิจของลูกค้าในประเทศไทย ทั้งในด้านการจัดอบรมการขับขี่ให้กับลูกค้า และอบรมเจ้าหน้าที่ของตัวแทนจำหน่ายเพื่อปรับปรุงคุณภาพการให้บริการลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อเป็นการพัฒนากิจกรรมการให้บริการแบบบูรณาการอย่างเต็มรูปแบบ โดยการเผยแพร่องค์ความรู้ให้แก่ลูกค้าทั่วภูมิภาคอาเซียนอีกด้วย

ท้ายสุดนี้ ฮีโนื่อยืนยันอีกครั้งว่าฮีโน่ประเทศไทยพร้อมสร้างและนำเสนอสิ่งดีๆ ให้กับลูกค้าและสังคมอย่างต่อเนื่อง ฮีโน่ไม่ได้มองแค่สามารถผลิตและขายรถได้ แต่ต้อง “เป็นมากกว่ารถบรรทุกและรถยนต์โดยสาร” และพร้อมก้าวไปข้างหน้า เพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืนและมั่นคงตลอดไป

โรงงานแห่งใหม่ในประเทศไทยของสแกนเนีย เติบโตการผลิตอย่างเป็นทางการแล้ว เป็นการลงทุนที่ใหญ่ที่สุดในสายงานการผลิตของสแกนเนีย ที่ดำเนินกิจการนอกทวีปยุโรปและละตินอเมริกา



ปี 2019 นี้สแกนเนียเดินทางกิจกรรมทางด้านธุรกิจหลายอย่างในประเทศไทยและในภูมิภาคนี้ นอกจากการเปิดตัวรถสแกนเนีย New Truck Generation แล้วยังมีการเปิดโรงงานแห่งใหม่ของสแกนเนียในประเทศไทยด้วย

สแกนเนียเพิ่มความแข็งแกร่งในประเทศไทยและเอเชียด้วยการตั้งโรงงานแห่งใหม่ในเขตการค้าเสรีกรุงเทพฯ สำหรับประกอบรถบรรทุกและแชสซีส์รถโดยสาร โรงงานแห่งใหม่นี้สามารถทำการผลิตหัวถังรถบรรทุกสแกนเนีย และถือเป็นการลงทุนที่ใหญ่ที่สุดในสายงานการผลิตของสแกนเนีย ที่ดำเนินกิจการนอกทวีปยุโรปและละตินอเมริกา

ซึ่งแน่นอนว่าประเทศไทยจะได้ประโยชน์จากการลงทุนของสแกนเนียในหลายๆ มิติ ที่สำคัญอย่างหนึ่งคือเรื่องการสะท้อนความเชื่อมั่นที่นักลงทุนมีต่อประเทศไทย

การจัดตั้งโรงงานใหม่นี้เป็นการทำงานร่วมกันจากหลายสายงานการผลิต ซึ่งดำเนินงานโดยบุคลากรจากฝ่ายการผลิตและโลจิสติกส์ของสแกนเนีย อาทิ ฝ่ายวิจัยและพัฒนา ฝ่ายจัดซื้อ รวมถึงฝ่ายขาย

และการตลาด การลงทุนทั้งหมดในโรงงานมีมูลค่า 800 ล้านบาท

“การจัดตั้งโรงงานแห่งใหม่นี้ และความร่วมมือจากซัพพลายเออร์ในประเทศ ทำให้สแกนเนียสามารถสร้างรถบรรทุกและรถโดยสาร ได้ตามมาตรฐานระดับโลกโดยฝีมือคนไทย สิ่งนี้เป็นสิ่งที่จำเป็นพื้นฐานสำหรับการเติบโตของเราในเขตการค้าเสรีอาเซียน” นายกุสตาฟ ชันเดล กรรมการผู้จัดการ สแกนเนียกรุ๊ป ประเทศไทยกล่าว

นอกจากนี้สำนักงานใหญ่ประจำภูมิภาคที่ก่อตั้งขึ้นในประเทศไทย ยังสามารถสนับสนุนและพัฒนาธุรกิจให้กับตัวแทนจำหน่ายสแกนเนียในเอเชียและโอเชียเนียอีกด้วย

เรียกได้ว่าการขยับตัวของสแกนเนียในครั้งนี้เน้นดำเนินการอย่างรอบด้าน เพื่อมุ่งเน้นให้เกิดความยั่งยืนในการดำเนินการทางธุรกิจอย่างแท้จริง ลูกค้านของสแกนเนียสามารถมั่นใจในการเลือกใช้ผลิตภัณฑ์ของสแกนเนียได้อย่างเต็มที่

“การที่เราได้มีถิ่นฐานในภูมิภาคนี้ ทำให้เราสามารถตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว และทำให้มั่นใจว่าเราจัดหาโซลูชันการขนส่งที่ดีที่สุดสำหรับลูกค้าทุกราย” นายกุสตาฟกล่าว

สแกนเนียเปิดตัวรถบรรทุกรุ่นใหม่

ผลจากงานพัฒนาผลิตภัณฑ์มากกว่า 10 ปี และเงินลงทุนกว่า 72,000 ล้านบาท รถบรรทุกรุ่นใหม่ทำให้สแกนเนียสามารถนำเสนอสินค้าที่หลากหลายมากขึ้น ด้วยระบบโมดูลาร์อันเป็นเอกลักษณ์ของสแกนเนีย ทำให้สามารถมอบประสิทธิภาพที่สูงขึ้น ทั้งผลิตภัณฑ์และงานบริการ มีข้อเสนอที่หลากหลาย สามารถปรับให้เหมาะกับงานแต่ละประเภท เพื่อการทำกำไรสูงสุดของลูกค้า ตลอดจนการลงทุนในโรงงานแห่งใหม่ในกรุงเทพฯ นับเป็นการตอกย้ำความเชื่อมั่นในตลาดในประเทศไทยให้เป็นศูนย์กลางการดำเนินงานของสแกนเนียในภูมิภาคเอเชีย

“การลงทุนครั้งนี้ นับเป็นการลงทุนที่ยิ่งใหญ่ที่สุดในประวัติศาสตร์ 128 ปี ของสแกนเนียอย่างไม่ต้องสงสัย” นายสเตฟาน ดอร์สกี กรรมการผู้จัดการ บริษัท สแกนเนีย สยาม กล่าว “ผมและเพื่อนร่วมงานมีความภูมิใจอย่างยิ่ง ในการนำเสนอสินค้าและบริการที่จะยกระดับสแกนเนียในประเทศไทย และจะเติบโตไปพร้อมกันกับประเทศไทยในทศวรรษหน้า”

“วันนี้สแกนเนียเปิดตัวรถบรรทุกรุ่นใหม่ ที่ไม่ได้เป็นเพียงยานพาหนะ หากยังเป็นเหมือนเครื่องมือพิเศษที่ชาญฉลาด ในรูปแบบของโซลูชันสินค้าและบริการที่ยั่งยืนอย่างครบวงจร โดยมีจุดประสงค์เพื่อให้ลูกค้าของเรามีเครื่องมือที่จำเป็น สำหรับการสร้างผลกำไรอย่างยั่งยืนในธุรกิจของลูกค้า”

คุณสมบัติที่เห็นได้ชัดเจนที่สุด คือหัวเก๋งที่ออกแบบใหม่หมด รวมถึงเทคโนโลยีใหม่ที่ล้ำสมัย เพิ่มความสะดวกสบายให้กับผู้ขับขี่ และมีทัศนวิสัยดีขึ้น จากการปรับตำแหน่งผู้ขับขี่และการใช้แดชบอร์ดที่ต่ำกว่าเดิม อีกทั้งอากาศพลศาสตร์ พร้อมทั้งระบบขับเคลื่อนใหม่ที่ช่วยลดการใช้น้ำมันเชื้อเพลิงได้ถึง 5%

ด้านความปลอดภัยในการขับขี่ สแกนเนียได้ปรับปรุงคุณสมบัติด้านความปลอดภัยใหม่ ทั้งแบบแอคทีฟและแพสซีฟ อย่างเช่นการเป็นเจ้าแรกในอุตสาหกรรมนี้ที่ติดตั้งถุงลมนิรภัยด้านข้างแบบโรลโอเวอร์ เพื่อปกป้องผู้ขับขี่จากอุบัติเหตุรถพลิกคว่ำ

ปัจจุบันนี้สัญญาการบำรุงรักษามีแบบแผนการที่ยืดหยุ่น ซึ่งจะคำนวณช่วงเวลาการบำรุงรักษาที่เหมาะสมสำหรับรถแต่ละคันตามการใช้งานจริงของรถ เพิ่มเวลาทำงานรวมสูงสุด และเพิ่มศักยภาพการทำกำไรของลูกค้า “สินค้าและบริการใหม่ ๆ ของเราให้นิยามคำว่า “พรีเมียม” อย่างชัดเจนในอุตสาหกรรมรถบรรทุก” นายสเตฟาน ดอร์สกี กล่าวเสริม

สแกนเนียให้ความสำคัญต่อความยั่งยืนด้วยการเปิดตัวรถบรรทุกขนาดใหญ่รุ่นใหม่มาตรฐานยูโร 6 คันแรกในประเทศไทย “เครื่องยนต์ที่ใช้แก๊สเป็นเชื้อเพลิงรุ่นใหม่จะช่วยประหยัดต้นทุนเชื้อเพลิงได้มาก และช่วยรักษาสิ่งแวดล้อมและคุณภาพอากาศ

รถบรรทุกรุ่นใหม่ได้ออกสู่ตลาดในแถบยุโรป ตั้งแต่เดือนสิงหาคม 2559 และได้รับการยอมรับจากสื่อมวลชน ยืนยันผลการทดสอบคุณภาพด้วยรางวัลรถบรรทุกนานาชาติยอดเยี่ยมแห่งปี “ผมรู้สึกยินดีเป็นอย่างยิ่งที่รถบรรทุกรุ่นใหม่ได้รับการตอบรับที่ดีจากลูกค้าของเราทั่วโลก ทั้งหมดนี้สะท้อนให้เห็นได้จากตัวเลขยอดขายของเราทั่วโลก ซึ่งอยู่ในระดับสูงสุดอย่างเป็นประวัติการณ์ ซึ่งพิสูจน์ให้เห็นว่าสแกนเนียได้ตอบสนองความต้องการของตลาด ทั้งในด้านเทคโนโลยี ความปลอดภัย ห่วงผู้ขับขี่ และที่สำคัญที่สุดคือเพิ่มผลกำไรโดยรวมให้ลูกค้า”

ผลจากงานพัฒนาผลิตภัณฑ์มากกว่า 10 ปี และเงินลงทุนกว่า **72,000** ล้านบาท รถบรรทุกรุ่นใหม่ทำให้สแกนเนียสามารถนำเสนอสินค้าที่หลากหลายมากขึ้น ด้วยระบบโมดูลาร์อันเป็นเอกลักษณ์ของสแกนเนีย ทำให้สามารถมอบประสิทธิภาพที่สูงขึ้น ทั้งผลิตภัณฑ์และงานบริการ



คาทูน นาที โลจิสติกส์ยักษ์ใหญ่สัญชาติเบลเยียมฉลองครบรอบ 20 ปี ดำเนินธุรกิจในประเทศไทยเชิงเศรษฐกิจ บนส่งไทยขยายตัวต่อเนื่องทุ่มงบการลงทุนกว่า 450 ล้านบาท เพิ่มพื้นที่คลังสินค้ามาบตาพุด รับนโยบายอีอีซี



คาทูน นาที ผู้นำด้านโลจิสติกส์ครบวงจรระดับโลกสัญชาติเบลเยียม ที่มีเครือข่ายให้บริการมากกว่า 165 แห่งครอบคลุมทุกทวีปทั่วโลก ซึ่งจากการทำตลาดในประเทศไทยตลอด 20 ปีที่ผ่านมา พบว่า ไทยมีศักยภาพและมีการพัฒนาระบบขนส่งภายในประเทศอย่างต่อเนื่อง บริษัทฯ เตรียมเดินหน้าขยายตลาดทุ่มงบการลงทุนกว่า 450 ล้านบาท สร้างคลังสินค้าสุดไฮเทคเพิ่มในพื้นที่นิคมอุตสาหกรรมมาบตาพุด จังหวัดระยอง ภายใต้แนวคิด “โลจิสติกส์ โซลูชัน” (Logistic Solution) ชูการออกแบบด้วยเทคโนโลยีที่ทันสมัย ใส่ใจสิ่งแวดล้อม และตอบสนองตามความต้องการของลูกค้า พร้อมตั้งเป้าปี 2022 สร้างรายได้กว่า 2,000 ล้านบาท

Mr. Peter Van der Auwera, Chairman of Katoen Natie กล่าวภายในงานฉลองครบรอบ 20 ปี บริษัท คาทูน นาที (ประเทศไทย) จำกัด และในการเสวนาภายใต้หัวข้อ Eastern Economic Corridor : a Bridgehead in Transformation ว่า “คาทูน นาที ถือเป็นบริษัทผู้นำทางด้านโลจิสติกส์ที่มีบริการอย่างครบวงจรระดับโลกจากประเทศเบลเยียม ซึ่งมีประสบการณ์มายาวนานกว่า 165 ปี และในปัจจุบันมีเครือข่ายให้บริการมากกว่า 165 แห่งครอบคลุมทุกทวีปทั่วโลก ทั้งทวีปอเมริกาเหนือ ทวีปอเมริกาใต้ กลุ่มยุโรป กลุ่มยุโรปตะวันออก กลุ่มตะวันออกกลาง และแอฟริกา รวมถึงกลุ่มเอเชีย ได้แก่ ประเทศเวียดนาม ประเทศสิงคโปร์ และประเทศไทย

คาทูน นาที มีรูปแบบการให้บริการด้านขนส่ง บริการคลังสินค้า ในแบบ Ready Build Warehouse (RBW) และ Built to Suit (BTS) ซึ่งมีมาตรฐานโครงสร้างคลังสินค้าที่มีเทคโนโลยีและระบบวิศวกรรมแบบครบวงจร พร้อมการออกแบบเพื่อการอนุรักษ์พลังงานและลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม ด้วย

การนำระบบพลังงานแสงอาทิตย์ พลังงานลม มาใช้เพื่อตอบสนองความต้องการของอุตสาหกรรมโลจิสติกส์ที่ครอบคลุมความต้องการทุกประเภท ทั้งในกลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์ อุตสาหกรรมปิโตรเคมี เครื่องจักร สินค้าควบคุมอุณหภูมิแช่เย็น แช่แข็ง และสินค้าเกษตร เป็นต้น รวมถึงบริการด้านการขนส่ง การจัดการ และการเก็บสะสมงานศิลปะสำหรับพิพิธภัณฑ์ทั้งหน่วยงานภาครัฐและเอกชน ซึ่งบริษัทฯ ได้ออกแบบสตูดิโอแสดงผลงานศิลปะที่มีการควบคุมอุณหภูมิ แสงสว่าง และความปลอดภัยโดยได้รับการดูแลจากผู้เชี่ยวชาญด้านการศิลปะโดยเฉพาะ

ล่าสุด บริษัทฯ ได้ทุ่มงบประมาณการลงทุนกว่า 450 ล้านบาท สร้างศูนย์กระจายสินค้าใหม่ขึ้นมาอีก 1 แห่งบริเวณนิคมอุตสาหกรรมมาบตาพุด จังหวัดระยอง ขนาดพื้นที่ 18,000 ตารางเมตร เพื่อรองรับการเจริญเติบโตของลูกค้าในพื้นที่เขตระเบียงเศรษฐกิจภาคตะวันออก Eastern Economic Corridor (EEC) โดยเป็นศูนย์กระจายสินค้าที่มีเครื่องมือและระบบการบริหารจัดการที่ทันสมัยสำหรับเคมีภัณฑ์ชนิดต่าง ๆ





682 SERIES. STRENGTH AT WORK



DISCOVER THE 682 SERIES AT SSK SARABURI
AND ENJOY 682 PERFORMANCE AND RELIABILITY

www.iveco.co.th

IVECO

Your partner for sustainable transport



THINK OUTSIDE THE BOX

คิดนอกกรอบ

บางคนกำหนดมูลค่าจากน้ำหนักบรรทุก ในแง่ของน้ำหนักและพื้นที่บรรทุกที่เพิ่มขึ้น การขนส่งสินค้าเป็นเรื่องเกี่ยวกับพื้นที่และเวลา การทำให้เกิดประโยชน์สูงสุดได้ด้วยการปรับแต่งยานพาหนะของคุณเพื่อเพิ่มพื้นที่สำหรับพallet ที่จะทำให้คุณนำหน้าในการแข่งขัน และนี่คือเหตุผลที่เราไม่ได้คิดจะทำรถบรรทุกแค่รูปแบบเดียวให้เหมาะกับทุกธุรกิจ แต่เรานำเสนอรถบรรทุกที่สามารถปรับให้เหมาะกับแต่ละธุรกิจได้ เพราะธุรกิจคุณ สำคัญที่สุด